

UNIVERSIDADE TÉCNICA DE LISBOA
INSTITUTO SUPERIOR DE ECONOMIA E GESTÃO

MESTRADO EM: GESTÃO E ESTRATÉGIA INDUSTRIAL

**FACTORES DE LOCALIZAÇÃO DAS EMPRESAS SITUADAS
ENTRE DOURO E TEJO**

PEDRO ALBERTO PARAÍSO DE ALMEIDA

Orientação: Prof. Doutor Vitor Fernando da Conceição Gonçalves

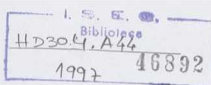
Júri:

Presidente: Doutor Vitor Fernando da Conceição Gonçalves

Vogais: Doutor João Pina da Silva

Doutora Maria Clara Peres Sousa Cabrita dos Santos

Outubro / 1997



Índice Geral

ÍNDICE GERAL	2
RESUMO	5
ABSTRACT	6
AGRADECIMENTOS	7
ÍNDICE DE TEXTO	8
ÍNDICE DE FIGURAS	13
ÍNDICE DE GRÁFICOS	14
ÍNDICE DE QUADROS	15
ENQUADRAMENTO	20
CAPÍTULO I - A CONTEXTUALIZAÇÃO DA PROBLEMÁTICA DA LOCALIZAÇÃO	27



CAPÍTULO II - OBJECTIVOS, HIPÓTESES DE INVESTIGAÇÃO E	
MÉTODO DE OBTENÇÃO DE DADOS	50
CAPÍTULO III - ENQUADRAMENTO TEÓRICO DOS FACTORES DE	
LOCALIZAÇÃO	61
CAPÍTULO IV - CARACTERIZAÇÃO DOS FACTORES	
DETERMINANTES PARA A SELECÇÃO DA LOCALIZAÇÃO	100
CAPÍTULO V - CONCLUSÕES GERAIS	158
Bibliografia	165
ANEXO 1	174
ANEXO 2	175
ANEXO 3	184
ANEXO 4	192
ANEXO 5	193
ANEXO 6	194



ANEXO 7	217
ANEXO 8	218
ANEXO 9	230
ANEXO 10	233
ANEXO 11	246

FACTORES DE LOCALIZAÇÃO DAS EMPRESAS SITUADAS ENTRE DOURO E TEJO

Pedro Alberto Paraíso de Almeida

Mestrado em: Gestão e Estratégia Industrial

Orientador: Prof. Doutor Vitor Fernando da Conceição Gonçalves

RESUMO

Nesta tese procura-se identificar o conjunto de factores tidos em consideração no processo de decisão/selecção da localização das 500 maiores empresas existentes no espaço geográfico compreendido entre o Tâmega e Médio Tejo. Foi proposto às empresas que seleccionassem, utilizando uma escala desde muito importante até nenhuma importância, quais os factores relevantes do conjunto de 58 factores apresentados no questionário, que se encontravam subdivididos em 6 grandes grupos: factores negócio, características da localização, factores de trabalho, factores custo, infraestruturas, factores pessoais e qualidade de vida.

A presente investigação conclui que a maioria das decisões de localização são influenciadas por uma multiplicidade de factores, não podendo afirmar-se que existe um único factor explicativo da decisão em matéria de localização. As empresas pretendem a melhor combinação de factores, por forma a dinamizarem e materializarem posturas de grande competitividade face às características específicas de determinada localização.

Por outro lado, localidades e regiões visam estabelecer combinações específicas de características com vista à plena satisfação dos critérios de um grupo alargado de investimentos.

De facto, existe um considerável conjunto de factores e influências chave no processo de decisão da localização dependentes dos projectos, empresas e localidades.

Palavras Chave: Factores de Localização, Decisão da Localização Empresarial, Teoria da Localização, Desenvolvimento Económico, Desenvolvimento Regional, Características de localização

FACTORS OF LOCATION OF FIRMS SITUATED BETWEEN THE DOURO AND THE TEJO

Pedro Alberto Paraíso de Almeida

Master degree in management and industrial strategy

Supervisor: Professor Vitor Fernando da Conceição Gonçalves

SYNOPSIS

In this thesis, we try and identify a set of factors taken into consideration in the process of decision/selection of location of the 500 major existing firms in the geographical space comprised between the Tâmega and the Medium Tagus (Médio Tejo). These firms were asked to select, by using a scale from "very important" to "not important at all", the relevant factors of a set of 58 factors presented in the questionnaire. These were subdivided into 6 major categories: business factors, characteristics of the location, work factors, cost factors, infrastructures, personal factors and quality of life.

The current investigation concludes that most of the decisions for location are influenced by a multiplicity of factors, making it impossible to state that there is a unique factor explaining the decision as far as location is concerned. The firms look for the best combination of factors, with a view to boost and materialise positions of great competitiveness according to the specific characteristics of a definite location.

On the other hand, districts and regions aim at establishing specific combinations of characteristics in order to fully satisfy the criteria of an enlarged group of investors.

Actually, a significant set of key factors and influences enter the decision making process for location, depending on the projects, the firms and the districts.

Key words: factors of location, decision of firm location, theory of location, economic development, regional development, characteristics of location.

AGRADECIMENTOS

Gostaria de aqui expressar o meu sincero agradecimento a todos os que, com a sua contribuição e ajuda tornaram possível a concretização desta tese de mestrado.

Ao Prof. Doutor Vitor Fernando da Conceição Gonçalves pela orientação científica, permanente disponibilidade e colaboração prestada na orientação desta tese.

Ao Prof. Doutor Sebastião José Formosinho Sanches Simões pela permanente disponibilidade, incentivo e amizade.

Aos colegas e amigos que contribuíram para a realização deste trabalho.

A toda a minha família pelo encorajamento, compreensão e paciência durante a realização deste trabalho.

Índice de Texto

ELEMENTO MOTIVACIONAL	20
ETAPAS DA INVESTIGAÇÃO	22
ORGANIZAÇÃO DA DISSERTAÇÃO	24
CAPÍTULO I	
A CONTEXTUALIZAÇÃO DA PROBLEMÁTICA DA LOCALIZAÇÃO	27
1.1 - NOVOS DESAFIOS E OPORTUNIDADES PARA AS LOCALIDADES	27
1.2 - CARACTERIZAÇÃO ESTRUTURAL E SÓCIO-ECONÓMICA DA ÁREA DE INTERVENÇÃO	31
1.2.1 - Localização e Superfície	31
1.2.2 - Taxas de Natalidade e de Mortalidade	34
1.2.3 - Estrutura Demográfica	37
1.2.4 - Níveis de Instrução	40

1.2.5 - Dimensão Económica	44
----------------------------	----

CAPÍTULO II

OBJECTIVOS, HIPÓTESES DE INVESTIGAÇÃO E MÉTODO DE OBTENÇÃO DE DADOS	50
--	----

2.1 - OBJECTIVOS DA INVESTIGAÇÃO	50
----------------------------------	----

2.2 - HIPÓTESES DE INVESTIGAÇÃO	52
---------------------------------	----

2.3 - MÉTODO DE OBTENÇÃO DE DADOS	53
-----------------------------------	----

2.3.1 - O inquérito	54
---------------------	----

2.3.2 - O desenho do questionário	55
-----------------------------------	----

2.3.3 - Elaboração do questionário	57
------------------------------------	----

2.4 - OPERACIONALIZAÇÃO DO QUESTIONÁRIO	58
---	----

2.4.1 - O pré-teste ao questionário	58
-------------------------------------	----

2.4.2 - Selecção da amostra definitiva	59
--	----

CAPÍTULO III

ENQUADRAMENTO TEÓRICO DOS FACTORES DE LOCALIZAÇÃO	61
3.1 - TEORIA DA LOCALIZAÇÃO - UMA ABORDAGEM DINÂMICA	61
3.2 - ESCOLHA DA LOCALIZAÇÃO	65
3.2.1 - Localização da organização/empresa (edifícios)	67
3.2.1.1 - Inexistência de Custos de Transporte	67
3.2.1.2 - Custos de Produção Constantes	70
3.2.1.3 - Caso Genérico	71
3.3 - FACTORES DE LOCALIZAÇÃO NO PROCESSO DE DESCENTRALIZAÇÃO DA INDÚSTRIA	71
3.3.1 - Factores na escolha de novas localizações	71
3.3.1.1 - Oferta de Mão-de-Obra	75
3.3.1.2 - Acessibilidades	79
3.3.1.3 - Influência Governamental	82
3.3.1.4 - Serviços Urbanos	85

3.3.1.5 - <i>Factores da localização específica</i>	88
3.4 ESTRATÉGIAS DE MOBILIDADE DE INVESTIMENTOS	92
3.5 DETERMINANTES DE MOBILIDADE	96
CAPÍTULO IV	
CARACTERIZAÇÃO DOS FACTORES DETERMINANTES PARA A SELECÇÃO DA LOCALIZAÇÃO	100
4.1 - TRATAMENTO DOS DADOS	100
4.1.1 - Introdução	100
4.1.2 - Apresentação dos Resultados	101
4.1.2.1 - <i>Caracterização das empresas inquiridas - tabelas de distribuição de frequências das variáveis consideradas relevantes</i>	101
4.1.2.2 - <i>Caracterização dos factores de localização - Referência às medidas de tendência central, das variáveis pertinentes para a análise</i>	106

4.1.2.3 - <i>Análise Factorial de Componentes Principais aplicada à escala da pergunta 19 do questionário</i>	112
4.1.2.4 - <i>Análise de Clusters</i>	126
4.1.2.5 - <i>Teste para a igualdade de K médias</i>	129
4.1.2.6 - <i>Cruzamento de Variáveis (Teste do Qui-quadrado)</i>	148

CAPÍTULO V

CONCLUSÕES GERAIS	158
5.1 - <i>Conclusões Obtidas a partir do estudo da bibliografia</i>	158
5.2 - <i>Conclusões Obtidas na investigação</i>	160
5.3 - <i>Resultados dos testes das hipóteses</i>	162

Índice de Figuras

Figura 1.1 - Etapas da Investigação	23
-------------------------------------	----

Índice de Gráficos

Gráfico 1.1 - População Residente	32
Gráfico 1.2 - Movimentos da População em 1994	37
Gráfico 4.1 - Perfil dos Factores Negócio	107
Gráfico 4.2 - Perfil das Características da Localização	108
Gráfico 4.3 - Perfil dos Factores de Trabalho	109
Gráfico 4.4 - Perfil dos Factores Custo	110
Gráfico 4.5 - Perfil das Infraestruturas	111
Gráfico 4.6 - Perfil Qualidade de Vida/Factores Pessoais	112
Gráfico 4.7. Dendrograma resultante da análise de <i>clusters</i>	128

Índice de Quadros

Quadro 1.1 - População Residente, Freguesias e Densidade Populacional em 1994 nas regiões que constituem a amostra	31
Quadro 1.2 - Taxa de Natalidade e de Mortalidade em 1995 nas regiões que constituem a amostra	35
Quadro 1.3 - Movimentos da População em 1994	36
Quadro 1.4 - População Residente Segundo os Três Grandes Grupos Funcionais e Sexo em 1994	38
Quadro 1.5 - População Residente segundo a Instrução e Taxa de Analfabetismo em 1991	41
Quadro 1.6 - Número de Alunos Matriculados por Grau de Ensino 1993/94	42
Quadro 1.7 - Número de Estabelecimentos por Grau de Ensino 1993/94	43

Quadro 1.8 - Distribuição da População Activa por Sectores de Actividade Económica, por Sexo em 1991	45
Quadro 1.9 - População Activa segundo a Situação na Profissão em 1991	47
Quadro 1.10 - População Residente segundo a Condição perante a Actividade Económica em 1991 (com 12 ou mais anos)	48
Quadro 2.1 - Grupos de questões envolvidos no questionário	57
Quadro 3.1 - Objectivos das organizações na selecção da localização óptima.	68
Quadro 3.2 - Factores do processo de tomada de decisão da localização.	73
Quadro 4.1 - Distribuição da amostra por Regiões	102
Quadro 4.2 - Ano de Constituição da Empresa	103
Quadro 4.3 - Capital Social das Empresas Inquiridas	104
Quadro 4.4 - Número de Empregados das Empresas	104
Quadro 4.5 - Escalão Etário do Empresário ou Administrador /	



Director Geral da Empresa	105
Quadro 4.6 - Nível de Formação do Empresário ou Administrador/Director Geral da Empresa	105
Quadro 4.7 - Interpretação da Estatística de KMO	113
Quadro 4.8. - Estatísticas Iniciais	116
Quadro 4.9 - Estatísticas finais retendo quatro factores	117
Quadro 4.10 - Variáveis da escala mais correlacionadas com cada um dos factores	118
Quadro 4.11 - Variáveis da escala mais correlacionadas com cada um dos factores	120
Quadro 4.12 - Variáveis da escala mais correlacionadas com cada um dos factores retidos	122
Quadro 4.13 - Variáveis da escala mais correlacionadas com cada um dos factores retidos	123
Quadro 4.14 - Variáveis da escala mais correlacionadas com cada um dos factores retidos	124

Quadro 4.15 - Variáveis da escala mais correlacionadas com cada um dos factores retidos	125
Quadro 4.16 - Síntese das decisões a tomar em função dos testes realizados	132
Quadro 4.17 - Síntese dos valores médios dos grupos	133
Quadro 4.18 - Síntese das decisões a tomar em função dos testes realizados	136
Quadro 4.19 - Síntese dos valores médios dos grupos	136
Quadro 4.20 - Síntese das decisões a tomar em função dos testes realizados	139
Quadro 4.21 - Síntese dos valores médios dos grupos	139
Quadro 4.22 - Síntese das decisões a tomar em função dos testes realizados	142
Quadro 4.23 - Síntese dos valores médios dos grupos	142
Quadro 4.24 - Síntese das decisões a tomar em função dos testes realizados	144

Quadro 4.25- Síntese dos valores médios dos grupos	145
Quadro 4.26 - Síntese das decisões a tomar em função dos testes realizados	147
Quadro 4.27- Síntese dos valores médios dos grupos	148
Quadro 4.28 - Erros de Tipo I e Tipo II	149
Quadro 4.29 - Tomada de decisão da localização geográfica (TDLG) / Factores negócio mercado local/regional (FNMLR)	151
Quadro 4.30 - Tomada de decisão da localização geográfica (TDLG) / Qualidade de vida existente na localização (QVQVE)	154

ELEMENTO MOTIVACIONAL

A ideia subjacente à realização desta investigação nasceu no decorrer da frequência do Curso de Mestrado de Gestão e Estratégia Industrial.

Numa época de constante mutação, caracterizada por turbulências da mais variada espécie, julgámos que seria útil analisar o modo como as empresas portuguesas assumiram a localização das suas actividades. Verificámos, então, a ausência quase total de estudos de investigação, no nosso país, nesta área. Tal facto funcionou como catalisador, e serviu como motivação para o aprofundamento do tema.

Diferentes correntes, para este problema, têm sido desenvolvidas, objectivando perspectivas alternativas consoante o enfoque em causa.

No seguimento das ideias, e posturas de entendimento já apresentadas nos trabalhos desenvolvidos por Litvak e Daniels (1979), Reich (1991) e Blakely (1994), entre outros, pressupomos que o termo localização deverá ser considerado num âmbito mais lato, correspondendo a todo o envolvimento espacial/organizacional da empresa, abarcando desse modo as diferentes envolventes, interna e externa, do todo empresarial.

Considerando a diversidade de localizações, dimensionamento organizacional e de mercados, o grau de envolvimento

psicológico/afectivo do investidor face ao local de investimento e os diferentes tipos de factores de atractividade que caracterizam as diferentes localizações, pode esperar-se que o processo de localização de empresas esteja associado, e talvez dependente, de um conjunto de variáveis (perfis, estratégias, estruturas, dimensões e comportamentos) inerentes ao investidor e à própria empresa. São precisamente essas variáveis e o seu contributo para o processo/política de decisão da localização da empresa que foram estudadas no decorrer desta investigação.

ETAPAS DA INVESTIGAÇÃO

O estudo dos factores de localização das actividades empresariais que levámos a cabo, desenvolve-se através de uma série de etapas, seguindo uma perspectiva cronológica.

Na sequência do tema proposto para a investigação, houve necessidade de identificar claramente os factores de localização tradicionalmente aceites pelo mundo empresarial, em sentido lato, pelo que a primeira etapa da investigação corresponde à realização de uma revisão bibliográfica.

Procura-se, desta forma, identificar quais os factores com capacidade de influenciar o processo de decisão sobre a localização das actividades. Salienta-se o facto de que o conjunto dos factores identificados reflecte todas as dimensões de intervenção de determinada organização que desenvolva uma actividade empresarial.

A segunda etapa correspondeu às diversas fases da realização do inquérito às empresas, sendo de salientar que o mesmo foi testado de forma preliminar numa amostra reduzida.

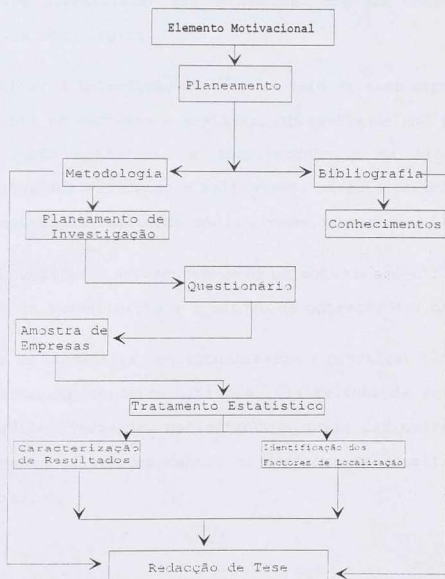
A selecção das empresas para o pré-inquérito não obedeceu a nenhum critério previamente definido com fundamentação estatística.

A terceira etapa diz respeito ao tratamento estatístico dos dados obtidos, através do pacote estatístico S.P.S.S., utilizando diversos procedimentos de análise univariada e

multivariada.

A quarta e última etapa correspondeu à elaboração e redacção da tese de mestrado, conforme Fig. 1.1

Fig. 1.1 - Etapas da Investigação



ORGANIZAÇÃO DA DISSERTAÇÃO

A dissertação é composta por cinco capítulos distintos, devendo a sua organização obedecer às diversas fases que se desenvolveram ao longo da presente investigação.

O primeiro capítulo, de natureza introdutória, apresenta uma primeira abordagem à problemática da localização das empresas, situando-a num contexto caracterizado por uma progressiva globalização das economias, com uma crescente turbulência tecnológica.

Para efectuar a introdução do tema no seio da área espacial que comporta as empresas a analisar, apresenta-se uma breve caracterização estrutural e sócio-económica da área de intervenção, identificando e salientando as suas principais facetas dentro da realidade sócio-económica nacional.

No segundo capítulo, apresentam-se os objectivos específicos, hipóteses de investigação e o método de obtenção dos dados.

No âmbito da necessária conceptualização e descrição teórica apresenta-se, no terceiro capítulo, uma resenha da revisão bibliográfica efectuada, salientando algumas das correntes de pensamento existentes dentro da temática da localização de empresas.

No quarto capítulo da tese, apresentamos os resultados relativos ao tratamento estatístico dos dados obtidos pelo questionário, seguindo um desenvolvimento lógico que relacione:

- características;
- comportamentos;
- resultados.

Mais concretamente, pretendeu-se conhecer:

- i) qual a extensão do processo de localização das actividades empresariais;
- ii) quais os comportamentos que estão subjacentes ao processo de decisão da localização, moldados pela própria motivação, os métodos de abordagem e o conjunto alargado de problemas que se levantam no desenrolar do processo;
- iii) quais os factores que, de forma decisiva, influenciam o processo de tomada de decisão.

Efectua-se, também, o tratamento dos dados e a comprovação estatística de algumas hipóteses de investigação inicialmente formuladas, através da análise estatística multivariada.

Por último, são apresentadas as conclusões do presente trabalho de investigação, com uma discussão dos resultados obtidos, procurando realçar as principais implicações deste estudo para as empresas do sector privado em geral e organismos estatais.

CAPÍTULO I

A CONTEXTUALIZAÇÃO DA PROBLEMÁTICA DA LOCALIZAÇÃO

1.1 - NOVOS DESAFIOS E OPORTUNIDADES PARA AS LOCALIDADES

A política industrial nacional será tão mais eficaz se se encontrar associada a políticas activas e dinâmicas ao nível regional e/ou local, cuja ênfase se centralize na implementação de programas com vista à melhoria da produtividade e capacidade de intervenção em distintas regiões, e ainda ao desenvolvimento de actividades económicas que revelem as suas vantagens comparativas (Carter, 1984).

Se algumas das organizações que constituem a base da comunidade, e as suas respectivas interacções com o vasto conjunto do que poderá ser definido como espaço económico alargado aceitarem os desafios materializados pelas profundas transformações, perfeitamente constatadas nos dias de hoje, ao nível da operacionalização organizacional, então uma linha de actuação devidamente caracterizada deverá ser seguida pela localização específica.

"Como consequência do elevado grau de mutabilidade na economia internacional, as comunidades localizadas deverão estimular políticas de desenvolvimento que complementem os

objectivos económicos nacionais." (OCDE, 1986).

No seguimento e persecução deste tipo de desafios, os diferentes agentes económicos devem iniciar um processo de tomada de decisão, através do exame das alternativas disponíveis de forma realista.

Mais do que os objectivos específicos que cada comunidade define, as grandes diferenças dependem das suas circunstâncias específicas.

Muitas localidades possuem a capacidade de antever o crescimento económico, como consequência dos elevados fluxos de migração verificados. Este tipo de mobilidade permite relacionamentos e interacções com outras realidades, o que gera uma maior capacidade de entendimento dos elevados índices de mutabilidade que caracterizam o meio envolvente dos dias de hoje.

A desertificação das actividades rurais e das localidades tradicionalmente identificadas com este tipo de actividade é, afinal, a principal consequência deste tipo de interacção. Correspondentemente, a sobrelotação nas áreas metropolitanas é um facto, possuindo estas características de atractividade invulgares, materializando pólos geradores de emprego, caracterizados pela fragilidade proveniente de um crescimento não sustentado.

A evolução das sociedades modernas e a sua organização económico-social envolve a necessidade de cruzar cinco eixos principais de transformação:

i) as pessoas, com base nos movimentos demográficos - migrações, envelhecimento, transformação da família, hábitos e comportamentos, e diversificação de estilos de vida;

ii) as instituições, do poder político, de representação profissional, social e política, de regulação económica e social, de solidariedade;

iii) as infraestruturas, de comunicação/circulação - de pessoas, bens, serviços, capitais e informação - e de valorização de recursos humanos - educação/formação, saúde, ciência - e ainda de recursos materiais - energia e protecção ambiental;

iv) a produção, papel crescente do imaterial e dos serviços, inovação tecnológica, inovação organizacional, flexibilidade, adaptação ao mercado;

v) o consumo, redução drástica do ciclo de vida dos produtos, coexistência de fenómenos de massificação e diferenciação, terreno de afirmação de novas formas de conflitualidade, pólo estruturador de novos modos de vida.

As transformações ao nível destes cinco eixos marcarão, decisivamente, as tendências de evolução ao nível da sociedade política, mormente em termos de relações que se estabelecem entre instituições e infra-estruturas, e entre estas e as pessoas e o espaço territorial (Mateus, 1995).

"Operacionalizadores, enquanto governos ou investidores, não podem esperar pelo surgimento de uma nova teoria. Existe a necessidade de agir. A tipologia das suas acções será tão mais coroada de êxito consoante a proximidade à nova realidade da economia mundial" (Drucker, 1991).

1.2 - CARACTERIZAÇÃO ESTRUTURAL E SÓCIO-ECONÓMICA DA ÁREA DE INTERVENÇÃO

1.2.1 - Localização e Superfície

A área que constitui a amostra da presente investigação localiza-se num espaço bastante abrangente de Portugal¹, integrando regiões pertencentes ao Norte, Centro e Lisboa e Vale do Tejo.

Ocupa uma área de 31.288,15 km² repartidos por 13 regiões de desigual dimensão, variando entre os 4.112 km² da região do Douro e os 4.068,82 km² da região da Beira Interior Norte, e os apenas 556,43 km² da Cova da Beira e 859 km² da região Entre Douro e Vouga, como se pode observar através do quadro 1.1.

Quadro 1.1 - População Residente, Freguesias e Densidade Populacional em 1994 nas regiões que constituem a amostra

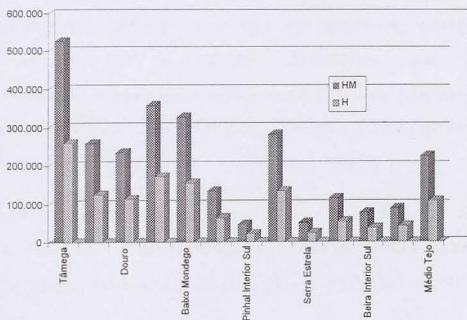
Região	População Residente		Área Total Km ²	Densidade Populacional Hab/Km ²	Nº Freguesias
	Total	M			
Tâmega	526.000	259.270	3629,00	200,07	323
Entre Douro e Vouga	259.070	126.360	959,00	301,54	80
Douro	235.780	114.740	4112,00	57,34	301
Baixo Vouga	356.440	172.170	1806,96	197,26	114
Baixo Mondego	327.770	155.230	2062,40	158,93	118
Pinhal Interior Norte	135.480	64.790	2617,47	51,76	114
Pinhal Interior Sul	47.890	23.320	1906,00	25,13	43
Dão Lafões	281.390	135.840	3483,33	80,78	223
Serra Estrela	53.060	25.520	871,64	60,87	67
Beira Interior Norte	115.060	54.730	4068,82	28,28	219
Beira Interior Sul	79.240	37.690	3738,10	21,20	58
Cova da Beira	91.010	43.590	556,43	94,30	30
Médio Tejo	225.730	108.600	2577	87,6	106

Fonte: Anuário Estatístico Região Norte, Centro e Lisboa e Vale do Tejo 1995

¹ Vide Anexo 1 - Mapa Localização Geográfica

No quadro, é possível observar como se distribui a população residente na área em estudo. Passando a uma análise por região, nota-se um diminuto índice populacional no Pinhal Interior Sul (47.890 habitantes), Serra da Estrela (53.060 habitantes) e Beira Interior Sul (79.240), merecendo destaque considerável as regiões do Baixo Mondego e Baixo Vouga com valores de 327.770 e 356.440 habitantes, respectivamente. Sobressai, ainda, a região do Tâmega cujo valor de 526.000 habitantes contrasta com o que se regista na região de menor índice populacional, Pinhal Interior Sul.

Gráfico 1.1 - População Residente



O gráfico 1.1 vem confirmar os dados anteriormente apresentados, não causando admiração quando constatamos que são as regiões do interior de Portugal que foram perdendo paulatinamente as suas capacidades de atrair as populações, o que levou a um crescente fluxo de saída com vista à prospecção de melhores perspectivas de vida.

Outro indicador que se pode considerar na análise global da população é a sua distribuição geográfica.

De facto, a população não se distribui pela superfície de forma homogénea, tendendo as potencialmente mais propícias à instalação a concentrarem-se em determinadas regiões.

Se atentarmos nas diferenças, podemos ver que são as regiões do Tâmega e Entre Douro e Vouga que têm uma maior densidade média: de 200,07 e 301,54 habitantes por km^2 , respectivamente. A densidade média inferior está bem patente nas regiões de Pinhal Interior Sul, com 25,13 habitantes por km^2 , e Cova da Beira com 21,2 habitantes por km^2 .

Diferenças estas bem expressas quando se constata, de forma clara, o desnível existente entre a região Entre Douro e Vouga e a Beira Interior Sul, com um diferencial de 280,34 habitantes.



Desta forma, comprova-se a apetência das populações para se concentrarem nas zonas mais desenvolvidas, facilmente explicável pelo papel desempenhado, nos últimos anos, pelos principais eixos ferroviários e rodoviários, ao permitirem a implantação de indústrias e serviços, contribuindo, assim, para uma influência crescente na atractividade e mobilidade populacional e o consequente aumento na densidade populacional.

1.2.2 - Taxas de Natalidade e de Mortalidade

A taxa de natalidade e de mortalidade são duas variáveis estruturais que nos permitem dar uma explicação do crescimento natural dando-nos, desta forma, uma percepção dos movimentos da população.

Da análise do quadro 1.2, podemos ver que em 1995 são as regiões do Tâmega e Entre Douro e Vouga que apresentam as taxas de natalidade mais elevadas com 14,5% e 11,9%, respectivamente. De facto, nestas regiões a natalidade excede a mortalidade em 6,6% e 4,5%.

Quadro 1.2 - Taxa de Natalidade e de Mortalidade em 1995 nas regiões que constituem a amostra

Regiões	Tx. Mortalidade Infantil %	Tx. Crescimento Migratório %	Tx. Natalidade %	Tx. Mortalidade %	Crescimento Natural %
Tâmega	9.2	-0.14	14.5	7.9	6.6
Entre Douro e Vouga	7.7	0.27	11.9	7.4	4.5
Douro	8.1	-0.06	9.4	11.4	-2.0
Baixo Vouga	8.1	0.33	11.4	10.0	1.4
Baixo Mondego	4.4	-0.03	9.8	11.2	-1.4
Pinhal Interior Norte	10.1	-0.13	8.8	15.3	-6.5
Pinhal Interior Sul	0.0	-0.82	6.1	16.0	-9.9
Dão Lafões	5.5	0.18	9.8	11.6	-1.8
Serra Estrela	0.0	-0.06	7.3	14.3	-7.0
Beira Interior Norte	2.2	-0.29	7.8	14.1	-6.3
Beira Interior Sul	12.7	0.12	7.0	15.1	-8.1
Cova Beira	2.5	-0.27	8.7	12.9	-4.2
Médio Tejo	5.1	0.19	8.7	12.2	-3.5

Fonte: Estimativas de População Residente em 1995

Pelo contrário, as regiões do Pinhal Interior Sul e Beira Interior Sul são as que mais sofrem em termos de mortalidade se observarmos que apresentam taxas de mortalidade de 16% e 15,1%, onde os nascimentos já não chegam para compensar o elevado número de óbitos. Assim sendo, o crescimento natural fica-se pelos 9,9% e 8,1% negativos.

É, ainda, a região do Pinhal Interior Sul que se destaca pelo elevado índice de emigração, quando apresenta uma taxa de crescimento migratório de 0,82% negativos, ou seja, as migrações não chegam para cobrir os grandes fluxos emigratórios nesta região. À semelhança, aliás, do que acontece com a Beira Interior Norte (-0,29%) e a Cova da Beira (-0,27%).

Se em simultâneo e, paralelamente à análise das taxas de crescimento natural, analisarmos o saldo fisiológico, em 1994, apercebemo-nos que existem variações consideráveis, facilmente visíveis através do quadro 1.3.

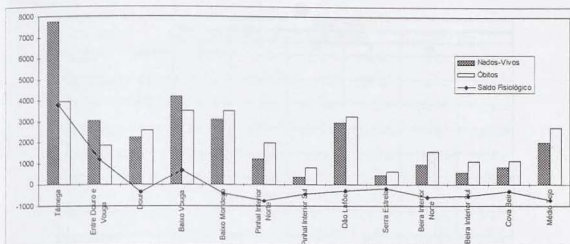
Quadro 1.3 - Movimentos da População em 1994

Regiões	Nados-Vivos		Óbitos		Saldo Fisiológico
	HM	H	HM	H	
Tâmega	7.752	3.962	3.944	2.059	3.808
Entre Douro e Vouga	3.025	1.597	1.849	930	1176
Douro	2.228	1.170	2.572	1.364	-344
Baixo Vouga	4.191	2.137	3.506	1.773	685
Baixo Mondego	3.091	1.591	3.498	1.722	-407
Pinhal Interior Norte	1.216	640	1.977	1.039	-761
Pinhal Interior Sul	356	188	795	424	-439
Dão Lafões	2.973	1.514	3.242	1.617	-269
Serra Estrela	445	230	620	315	-175
Beira Interior Norte	976	506	1.563	870	-587
Beira Interior Sul	591	293	1.103	610	-512
Cova Beira	824	420	1.136	592	-312
Médio Tejo	1.995	1.044	2.704	1.418	-709

Fonte: Anuário Estatístico Região Norte, Centro e Lisboa e Vale do Tejo 1995

É a região do Tâmega e de Entre Douro e Vouga que regista um saldo fisiológico mais elevado com 3808 e 1176 indivíduos, respectivamente. Quebra acentuada apresenta a região do Baixo Vouga (685), seguindo-se uma linha decrescente, alcançando-se saldos negativos em Beira Interior Sul (-512) e Beira Interior Norte (-587), que se acentua na região de Pinhal Interior Norte e Médio Tejo, com saldos negativos de 761 e 709, respectivamente.

Gráfico 1.2 - Movimentos da População em 1994



Fica bem expresso no presente cenário que é o Norte que apresenta resultados positivos quanto ao saldo fisiológico, contrastando com o panorama negativo das restantes regiões em análise.

1.2.3 - Estrutura Demográfica

Se repartirmos a população por grupos etários, a análise por grupos funcionais permite-nos uma comparação mais eficaz da sua distribuição e diversidade.

Assim, a divisão da população em jovens (0-14 anos), população em idade activa (15-64 anos) e idosos (65 e mais anos), permite nesta classificação reflectir as idades de entrada e saída na vida activa.

Quadro 1.4 - População Residente Segundo os Três Grandes Grupos Funcionais e Sexo em 1994

Região	Grupos Etários					
	0-14 anos		15-64 anos		65+ anos	
	HM	H	HM	H	HM	H
Tâmega	121.350	61.930	351.030	174.570	53.620	22.770
%	23.1	23.9	66.7	67.3	10.2	8.8
Entre Douro e Vouga	51.620	26.430	178.680	87.860	28.770	12.070
%	19.9	20.9	69.0	69.5	11.1	9.5
Douro	43.660	22.390	152.530	75.990	39.590	16.360
%	18.5	19.5	64.7	66.2	16.8	14.3
Baixo Vouga	66.350	33.890	241.830	118.300	48.260	19.980
%	19.6	19.7	67.8	68.7	13.5	11.6
Baixo Mondego	52.110	26.610	222.980	107.240	52.680	21.380
%	15.9	17.1	68.0	69.1	16.1	13.8
Pinhal Interior Norte	21.490	11.160	83.550	41.140	30.440	12.490
%	15.9	17.2	61.6	63.5	22.5	19.3
Pinhal Interior Sul	6.740	3.490	28.570	14.380	12.580	5.450
%	14.1	14.9	59.6	61.7	26.3	23.4
Dão Lafões	52.010	26.920	180.990	88.650	48.390	20.270
%	18.5	19.8	64.3	65.3	17.2	14.9
Serra Estrela	8.830	4.480	33.420	16.430	11.010	4.610
%	16.3	17.5	63.0	64.4	20.7	18.1
Beira Interior Norte	18.060	9.130	69.620	33.870	27.380	11.730
%	15.7	16.7	60.5	61.9	23.8	21.4
Beira Interior Sul	10.640	5.450	48.060	23.340	20.540	8.900
%	13.4	14.5	60.7	61.9	25.9	23.6
Cova Beira	14.790	7.610	56.820	28.830	17.400	7.150
%	16.2	17.5	64.6	66.1	19.1	16.4
Médio Tejo	36.070	18.580	146.420	72.010	43.240	18.010
%	16.0	17.1	64.9	66.3	19.1	16.6

Fonte: Anuário Estatístico Região Norte, Centro e Lisboa e Vale do Tejo 1995

A análise do quadro revela-nos, na distribuição da população adulta, que são as regiões de Entre Douro e Vouga e Baixo Mondego que registam percentagens mais elevadas, de 69% e 68% respectivamente, sendo a região de Pinhal Interior Sul a que tem um menor efectivo de população adulta (59,6%).

Por outro lado, as regiões que têm um maior número de jovens são as do Tâmega (23,1%), Entre Douro e Vouga (19,9%) e Baixo Vouga (18,6%).

Pelo contrário, a região do Pinhal Interior Sul, Beira Interior Norte e Beira Interior Sul são as que têm maior percentagem de população idosa.

Não podemos esquecer que a melhoria das condições médico-sanitárias e de políticas de apoio social, levou à redução dos níveis de mortalidade bem como ao aumento da esperança de vida média e, consequentemente, a um aumento da população idosa. Este facto é bem visível em algumas regiões onde o posicionamento tendencial é de mais idosos e menos jovens. Noutros casos verifica-se, ainda, um diferencial entre jovens e idosos quase nulo, como acontece nas regiões do Douro e Dão-Lafões, em que as percentagens rondam 1,7% e 1,3%, respectivamente.

A grande vantagem da análise das estruturas demográficas é poder fazer-se uma racionalização dos recursos disponíveis. Desta forma, pode determinar-se mais facilmente as necessidades ao nível do ensino, políticas de emprego, programas de assistência social e de saúde, consoante as proporções de jovens, adultos e idosos existentes.

De um modo geral, podemos afirmar que a situação demográfica em Portugal não é optimista. O saldo natural é baixo; como resultado da queda da natalidade e do incremento na esperança de vida o fenómeno do envelhecimento demográfico agravou-se

em 1995.

Mantendo-se as tendências actuais das variáveis demográficas, continuar-se-á a assistir à diminuição da população jovem que provocará a queda da população em idade activa e ao aumento da população com 65 e mais anos, com as consequências económicas e sociais das regiões que sustentam a presente investigação, por todos bem conhecidas.

1.2.4 - Níveis de Instrução

Segundo as teorias sociais do desenvolvimento (Nelson, 1987), a instrução e a formação da população entendidas como a base do capital humano são os melhores indicadores do desenvolvimento e bem-estar de uma região.

No entanto, os níveis de escolaridade da nossa amostra, segundo os Censos de 1991, revelam um panorama pouco favorável, destacando-se o ensino elementar, como podemos constatar do quadro 1.5.

Quadro 1.5 - População Residente segundo a Instrução e Taxa de Analfabetismo em 1991

0 Regiões	Níveis de Ensino					Tx. Analfabetismo
	Analfabetos 10 ou + anos	Primário	Preparatório	Secundário	Outro	
Tâmega	51.170	267.977	85.965	45.378	10.267	12,3
Entre Douro e Vouga	18.027	122.401	44.765	34.638	8.765	8,7
Douro	32.347	116.181	29.247	32.749	9.353	15,5
Baixo Vouga	27.324	166.186	49.691	61.401	18.582	8,9
Baixo Mondego	33.046	139.972	37.789	66.303	28.389	11,2
Pinhal Interior Norte	20.852	71.928	15.354	16.829	3.356	16,7
Pinhal Interior Sul	11.312	23.905	5.066	5.786	1.125	24,5
Dão Lafões	36.372	136.542	38.252	36.447	11.273	14,7
Serra Estrela	7.574	27.811	5.567	7.223	1.993	15,8
Beira Interior Norte	19.079	57.428	10.792	17.636	5.465	18,0
Beira Interior Sul	16.749	33.913	7.486	13.626	4.191	22,7
Cova Beira	15.542	40.393	10.824	15.681	3.975	18,8
Médio Tejo	27.374	102.534	26.552	43.669	10.770	13,5

Fonte: Recenseamento Geral da População 1991, INE

Do quadro ressalta que são as regiões do Tâmega e do Baixo Vouga as que apresentam um maior número de população com escolaridade de níveis primário e ensino preparatório. No entanto, é a região do Baixo Mondego a que oferece índices mais elevados no ensino secundário e "outro" nível de ensino.

Curioso e de salientar, é a região do Baixo Vouga visto apresentar os números mais significativos de população com os diversos níveis de ensino, daí não ser de estranhar o facto desta apresentar a taxa de analfabetismo mais baixa, com valores de 8,9%.

As regiões onde se denotam taxas de analfabetismo mais altas são Pinhal Interior Sul (24,5%) e Beira Interior Sul (22,7%).

De uma forma geral, podemos afirmar que a passagem pelo sistema educativo nacional mostra-se pouco gratificante, acentuando-se uma diminuição percentual, à medida que se vai

subindo nos níveis de ensino.

Se analisarmos o quadro 1.6, onde se regista o número de alunos matriculados no ano lectivo 1993/94, podemos observar que são as regiões do Tâmega e de Dão-Lafões que mais alunos inscritos têm no ensino básico: 41.863 no 1º ciclo e 45.338 nos 2º, 3º ciclos e secundário, para o Tâmega, e no Dão - Lafões, quanto ao 1º ciclo 24.294 e 42.376 nos 2º, 3º ciclos e secundário.

Quadro 1.6 - Número de Alunos Matriculados por Grau de Ensino 1993/94

Regiões	Ensino Básico		Ensino Profissional	Ensino Superior
	1º ciclo	2º, 3º ciclo e secundário		
Tâmega	41.863	45.338	873	529
Entre Douro e Vouga	16.517	24.221	1.191	1.039
Douro	15.468	27.211	644	5.415
Baixo Vouga	21.909	31.805	1.536	7.396
Baixo Mondego	16.573	39.880	2.298	24.788
Pinhal Interior Norte	7.594	12.263	835	-
Pinhal Interior Sul	2.263	3.799	-	-
Dão Lafões	24.294	42.376	1.674	2.994
Serra Estrela	3.121	5.910	65	289
Beira Interior Norte	6.531	11.712	680	3.236
Beira Interior Sul	3.525	8.475	810	1.977
Cova Beira	5.075	9.719	319	3.708
Médio Tejo	11.218	27.101	-	1.248

Fonte: Anuário Estatístico Região do Norte, Centro e Lisboa e Vale do Tejo 1994

Contrariamente, é a região de Pinhal Interior Sul e Serra da Estrela que menos alunos têm nos diferentes níveis de ensino.

Em escolas profissionais, são as regiões de Dão-Lafões e do Baixo Mondego que têm maior população estudantil (1.674 e 2.298 alunos, respectivamente), contra os apenas 65 alunos na região da Serra da Estrela. Regista-se, ainda, o facto de não

existirem alunos inscritos em escolas profissionais nas regiões Médio Tejo e Pinhal Interior Sul.

É, igualmente, a região do Baixo Mondego que maior número de alunos alberga no ensino superior, 24.788 alunos, seguida da do Baixo Vouga, com um total de alunos de 7.396.

Quadro 1.7 - Número de Estabelecimentos por Grau de Ensino 1993/94

Regiões	Ensino Básico		Ensino Profissional	Ensino Superior
	1º Ciclo	2º, 3º ciclo e secundário		
Tâmega	684	78	9	1
Entre Douro e Vouga	252	31	6	2
Douro	541	62	6	5
Baixo Vouga	370	83	9	4
Baixo Mondego	400	72	11	20
Pinhal Interior Norte	298	32	9	-
Pinhal Interior Sul	132	15	-	-
Dão Lafões	570	58	8	7
Serra Estrela	102	15	1	2
Beira Interior Norte	317	36	4	4
Beira Interior Sul	98	17	5	6
Cova Beira	121	24	4	2
Médio Tejo	333	101	8	3

Fonte: Anuário Estatístico Região do Norte, Centro e Lisboa e Vale do Tejo 1994

Se compararmos o número de alunos matriculados com o número de estabelecimentos de ensino existentes, de acordo com o quadro 1.7, podemos observar que é, igualmente, a região de Dão-Lafões e do Tâmega que mais escolas têm para o 1º ciclo, no mesmo ano lectivo.

É também, e proporcionalmente, a região do Baixo Mondego que mais oferta de estabelecimentos de ensino superior dispõe, em número de 20, bem como de escolas profissionais, em número de 11.

É de salientar a não existência de escolas profissionais na região de Pinhal Interior Sul.

No que diz respeito ao ensino secundário, é a região do Baixo Vouga e do Médio Tejo que dispõe de mais escolas (83 e 101, respectivamente) contra as apenas 15 da região de Pinhal Interior Sul e Serra da Estrela.

1.2.5 - Dimensão Económica

Se por um lado, a instrução e formação determinam e são um dos indicadores do grau de desenvolvimento das regiões, também a situação económica define as condições de desenvolvimento em que as regiões se encontram.

Segundo os Censos de 1991, a população activa distribui-se da seguinte forma, pelos três grandes sectores de actividade económica conforme quadro 1.8:

Quadro 1.8 - Distribuição da População Activa por Sectores de Actividade Económica, por Sexo em 1991

Regiões	Primário		Secundário		Terciário		Total	
	HM	H	HM	H	HM	H	HM	H
Tâmega	26.471	15.346	122.745	82.804	61.911	36.814	211.127	134.964
%	12,5	7,3	58,1	39,2	29,3	17,4	100,0	63,9
Entre Douro e Vouga	7.318	3.260	79.336	48.563	33.717	17.799	120.371	69.622
%	6,1	2,7	65,9	40,3	28,0	14,8	100,0	57,8
Douro	28.185	20.791	17.144	15.061	35.192	18.861	80.521	54.713
%	35,0	25,8	21,3	18,7	43,7	23,4	100,0	67,9
Baixo Vouga	20.918	10.558	73.016	50.624	61.327	30.726	155.261	91.908
%	13,5	6,8	47,0	32,6	39,5	19,8	100,0	59,2
Baixo Mondego	18.305	8.882	40.962	30.576	77.265	40.566	136.532	80.024
%	13,4	6,5	30,0	22,4	56,6	29,7	100,0	58,6
Pinhal Interior Norte	8.176	4.990	20.970	15.026	19.119	10.770	48.265	30.786
%	17,0	10,3	43,4	31,1	39,6	22,3	100,0	63,8
Pinhal Interior Sul	5.717	3.572	5.218	4.524	6.006	3.458	16.941	11.554
%	33,7	21,0	30,8	26,7	35,5	20,4	100,0	68,2
Beira Lafões	29.861	16.581	31.317	25.032	43.089	23.176	104.267	64.789
%	28,6	15,9	30,0	24,0	41,3	22,2	100,0	62,1
Serra Estrela	3.034	2.172	9.010	6.052	6.025	3.644	18.669	11.868
%	16,3	11,6	48,3	32,4	35,4	19,5	100,0	63,6
Beira Interior Norte	12.408	8.343	11.128	7.947	18.940	10.049	42.476	26.339
%	29,2	19,6	26,2	18,7	44,6	23,6	100,0	62,0
Beira Interior Sul	4.258	3.068	9.351	6.457	14.323	7.891	27.932	17.416
%	15,2	10,9	33,5	23,1	51,8	28,2	100,0	62,3
Cova Beira	4.350	3.189	16.518	9.528	14.218	8.071	35.086	20.788
%	12,4	9,0	47,1	27,1	40,5	23,0	100,0	59,2
Médio Tejo	-	-	-	-	-	-	-	-
%	-	-	-	-	-	-	-	-

Fonte: Recenseamento Geral da População 1991

Das actividades económicas, a agricultura regista o seu maior significado nas regiões do Douro, com 35%, e Pinhal Interior Sul, com 33,7%.

É nas regiões de Entre Douro e Vouga (65,9%), Tâmega (58,1%) e Serra da Estrela (48,3%) que o peso do sector secundário mais se faz sentir.

Os serviços ganham expressividade na região do Baixo Mondego, Beira Interior Sul e Beira Interior Norte, com percentagens que rondam, respectivamente, 56,6%, 51,8% e 44,6%.

Analisando o posicionamento da população activa na profissão em 1991, em termos percentuais, é visível que é nas regiões Entre Douro e Vouga e Tâmega que predominam os trabalhadores por conta de outrém, com 75,8% e 73,5% respectivamente.

O quadro 1.9 demonstra-nos claramente a situação anteriormente apresentada.

Quadro 1.9 - População Activa segundo a Situação na Profissão
em 1991

Regiões	População Empregada							Desempregada		Total	
	Patrão	Trab. Conta Própria	Trab. Familiar n/remun	Trab. Conta Outra	Carreira Militar	Serviço Militar Obrigat.	Membro Cooperativa	Outra Situação	Procura 1º Emprego		Novo Emprego
Tinçosa	13.932	26.894	6.610	161.961	394	721	163	1.665	3.421	5.615	220
Entre Douro e Vouga	6,3	12,2	3,0	73,9	0,2	0,3	0,1	0,7	1,5	2,5	123
Douro	9.029	13.583	3.015	93.791	133	284	116	840	1.018	2.373	123
Baixo Vouga	7,3	11,0	2,4	75,8	0,1	0,2	0,1	0,7	0,8	1,9	
Baixo Mondego	5.808	10.440	3.310	53.514	319	360	62	1.380	3.007	3.009	86
Pinhal Interior Norte	6,7	19,0	3,9	61,8	0,3	0,4	0,1	1,6	3,4	3,4	
Pinhal Interior Sul	10.959	25.742	4.594	112.139	401	487	137	1.691	1.730	5.639	162
Beira Interior Norte	6,7	15,8	2,8	68,9	0,2	0,3	0,1	1,0	1,1	3,5	
Beira Interior Sul	7.740	24.520	2.821	99.127	795	477	263	2.061	2.720	5.833	145
Beira Interior Norte	5,3	16,9	1,9	68,3	0,5	0,3	0,2	1,4	1,9	4,0	
Beira Interior Sul	3.128	9.472	1.549	33.618	61	176	36	465	901	1.427	50
Beira Interior Norte	6,2	18,7	3,0	66,4	0,1	0,3	0,1	0,9	1,8	2,8	
Beira Interior Sul	862	5.185	887	9.834	52	109	9	164	479	315	17
Beira Interior Norte	4,8	29,2	5,0	55,4	0,3	0,6	0,1	0,9	2,7	1,8	
Beira Interior Sul	7.158	25.357	7.986	62.159	256	339	89	1.418	2.199	3.685	110
Beira Interior Norte	6,5	23,0	7,2	56,5	0,2	0,3	0,1	1,2	2,0	3,3	
Serra Estrela	1.083	3.192	617	13.615	29	61	14	148	655	620	19
Serra Estrela	5,4	16,0	3,1	68,2	0,1	0,3	0,1	0,7	3,3	3,1	
Beira Interior Norte	3.191	12.195	2.161	24.137	71	113	115	677	762	1.029	44
Beira Interior Norte	7,2	27,5	4,9	54,5	0,1	0,2	0,2	1,5	1,7	2,3	
Beira Interior Sul	1.696	4.412	421	20.829	136	57	27	547	564	1.042	29
Beira Interior Sul	5,7	14,9	1,4	70,5	0,4	0,2	0,1	1,8	1,9	3,5	
Cova Beira	2.268	5.138	774	26.301	50	86	13	394	677	1.721	27
Cova Beira	6,0	13,7	2,0	70,7	0,1	0,2	0,1	1,0	1,8	4,6	
Médio Tejo	5.242	12.248	1.093	65.635	1.313	442	91	1.339	1.962	3.850	91
Médio Tejo	5,7	13,3	1,2	71,7	1,4	0,4	0,1	1,4	2,1	4,2	

Fonte: Recenseamento Geral da População 1991

Curiosa é a situação apresentada nas regiões de Pinhal Interior Sul e Beira Interior Norte visto apresentarem as mais elevadas percentagens de trabalhadores por conta própria, com 29,2% e 27,5% respectivamente, facto este que poderá estar relacionado com as vicissitudes registadas nas regiões em causa, ao materializarem uma forte dependência da actividade agrícola.

É, também, na Beira Interior Norte onde o peso dos patrões ganha expressividade (7,2%), assim como na região Entre Douro

e Vouga (7,3%).

Os trabalhadores familiares não remunerados têm pouco significado. No entanto os valores com maior significado registam-se na região de Dão-Lafões. Pouco significado tem também a população desempregada, à procura do 1º emprego com percentagens que rondam os 3,4% e 3,3%, nas regiões Douro e Serra da Estrela e estabilidade de emprego, com 4,6% na região da Cova da Beira e 4,2% no Médio Tejo.

Vejamos, agora, o quadro 1.10:

Quadro 1.10 - População Residente segundo a Condição perante a Actividade Económica em 1991 (com 12 ou mais anos)

Regiões	População com Actividade Económica		População sem Actividade Económica						Tx. Actividade %	Tx. Desemprego %
	Empregada	Desempregada	Estudante	Doméstica	Reformada	Incap. Trabalho	Outras			
Tâmega	211.155	9.036	35.456	64.546	69.963	3.968	21.060		42,7	4,1
Entre Douro e Vouga	120.379	3.391	19.561	18.716	31.626	7.303	8.811		49,0	3,7
Douro	80.528	6.016	22.584	29.270	46.367	2.677	12.051		36,3	7,0
Baixo Vouga	155.278	7.361	32.893	32.054	50.354	6.311	11.388		46,4	4,5
Baixo Mondego	136.549	8.547	36.199	28.791	58.771	4.147	11.933		44,1	5,9
Pinhal Interior Norte	48.272	2.323	10.852	15.113	39.160	1.288	3.834		36,3	4,6
Pinhal Interior Sul	16.941	794	3.830	6.331	15.200	554	1.147		34,9	4,5
Dão Lafões	104.272	5.882	26.231	31.279	56.009	2.793	11.229		29,0	5,3
Serra Estrela	18.670	1.275	5.120	5.182	12.935	620	1.600		26,9	6,4
Baixa Interior Norte	42.484	1.787	11.476	11.996	29.316	1.486	4.114		37,4	4,0
Baixa Interior Sul	27.933	1.606	7.558	8.818	22.987	490	2.598		34,5	3,4
Cova Beira	35.089	1.287	8.005	7.170	22.131	874	2.846		40,3	6,4
Médio Tejo	89.652	9.812	21.219	26.135	48.814	2.218	6.875		40,2	6,4

Fonte: Recenseamento Geral da População 1991

Da população sem actividade económica, e se analisarmos cada região per se, podemos observar que são os reformados que maior peso ocupam, sendo na região do Tâmega que o seu peso sobressai bem como o das domésticas.

Os estudantes ganham expressividade no Baixo Mondego (aliás, como já foi atrás referido).

As regiões que apresentam taxas de actividade mais elevadas são as de Entre Douro e Vouga, com 49%, Baixo Vouga com 46,4% e o Baixo Mondego, com 44,1%, contra os 34,9% da região de Pinhal Interior Sul, região esta que apresenta a taxa de actividade mais baixa da amostra considerada.

Contrariamente, é também a região Entre Douro e Vouga que apresenta uma taxa de desemprego menor, com 2,7%, sendo superada pelas regiões do Douro com 7% e, Serra da Estrela, Cova da Beira e Médio Tejo; com 6,4%.

CAPÍTULO II

OBJECTIVOS, HIPÓTESES DE INVESTIGAÇÃO E MÉTODO DE OBTENÇÃO DE DADOS

2.1 - OBJECTIVOS DA INVESTIGAÇÃO

Como o próprio título sugere, o objectivo principal desta investigação trata de estudar uma opção da empresa: a sua localização. Consideramos que este envolvimento representa mais do que uma simples decisão administrativa ou operacional, é acima de tudo uma decisão estratégica que pode estar ou não explícita na filosofia da empresa.

A decisão de localização da empresa é uma opção que surge algumas vezes em resposta às mudanças impostas pelo meio envolvente, outras vezes como alternativa adoptada pelas empresas.

A competitividade regional ou localizada, representa um tema complexo. Após a análise de diversos artigos científicos e entrevistas com alguns investidores sobre o assunto em causa, conclui-se que o processo de localização de determinado investimento depende de um vasto conjunto de factores de diferentes naturezas.

Esta investigação tem como objectivo identificar quais os factores, em diferentes dimensões (nacional, regional e

local), que influenciam o processo de decisão de forma decisiva.

É também nosso objectivo verificar qual o tipo de relacionamento existente em determinada opção de localização e as diferentes tipologias de empresa. Uma vez que na amostra surgirão certamente diferentes graus de dependência, pretende-se também identificar aquelas características empresariais, e dos seus empresários, que permitam estabelecer uma distinção clara entre essas empresas.

Em virtude do carácter optativo que a mobilidade da empresa poderá assumir, é também objectivo desta investigação conhecer alguns dos aspectos do comportamento que levam as empresas a assumir processos de recolocação das suas actividades.

A um nível prático, espera-se que as conclusões obtidas ajudem a identificar padrões de comportamento, e quais os factores dinâmicos que possam contribuir para:

- Compreender os desequilíbrios estruturais entre as diferentes regiões que compõem o todo nacional;
- Conhecer as características competitivas das localizações que possam materializar pólos de atractividade para a mobilidade de investimentos;

- Chamar a atenção dos responsáveis políticos, para o conjunto de factores que constituem verdadeiros dinamizadores de um crescimento sustentado da economia localizada.

2.2 - HIPÓTESES DE INVESTIGAÇÃO

Após o vasto conjunto de informação disponibilizada, nos capítulos anteriores, emergem algumas das hipóteses generalistas que devem ser testadas no presente estudo. As hipóteses possuem basicamente uma grande orientação: identificação dos novos factores de localização.

1. No curto prazo, o conhecimento do que se entende por novos factores de localização tornar-se-á mais importante e decisivo do que o peso dos factores custo.

2. A qualidade do trabalho assumiu um posicionamento de destaque como factor de localização.

3. Factores de localização como a proximidade e acessibilidade a clientes e fornecedores continuam a ter grande importância e influência num processo de decisão de localização.

4. A decisão de localização das unidades/organizações é fundamentada numa variedade de factores.

5. As regiões periféricas possuem grandes dificuldades em apresentar índices de atractividade elevados face a novos investimentos das diversas actividades económicas.

Nos capítulos seguintes, procuram-se testar e verificar as hipóteses apresentadas. A verificação será baseada em informação quantitativa e qualitativa, resultante de análises generalistas, por um lado, e específicas por outro, através do estudo empírico do questionário.

2.3 - MÉTODO DE OBTENÇÃO DE DADOS

A obtenção das evidências empíricas sobre a localização das actividades empresariais, poderia ter sido conduzida com recurso a quatro métodos (Zikmund, 1984):

- 1 - Estudo de documentos históricos;
- 2 - Observação e/ou participação directa nos processos de tomada de decisão;
- 3 - Experimentação;
- 4 - Inquéritos e entrevistas.

O estudo de documentação constitui um meio altamente falível, numa amostra caracterizada pela grande dificuldade em ter

acesso a informação relativa a empresas. A observação directa não constitui, nesta situação específica, um meio operativo, pois a grande maioria das empresas que constituem a amostra já se encontram a operar há bastante tempo e os processos de recolocação poderão ter o seu início em data incerta. A experimentação possui um grande potencial para estudar o estabelecimento das relações causa-efeito. O uso da experimentação permite investigar as mudanças numa variável, por exemplo vendas, enquanto se manipulam as outras. Todavia, a sua aplicação à presente investigação levanta um problema delicado: conseguir pôr em experiência os dirigentes e quadros das empresas, o que sinceramente nos pareceu manifestamente impossível.

Recorreu-se então, à realização de um inquérito às empresas que constituem a amostra. Atente-se, todavia, que o método escolhido não está isento de dificuldades e problemas, devido, no essencial, à heterogeneidade da amostra, à impossibilidade de saber se quem preencheu o inquérito possui legitimidade para o efeito.

2.3.1 - O inquérito

Existem, no essencial, duas formas básicas de efectuar um inquérito: utilizando um questionário ou através da realização de entrevistas. Os questionários foram enviados a

cada elemento da população seleccionada.

A forma de utilizar entrevistas ou questionários e como levá-los a cabo, depende muito das circunstâncias do projecto de investigação que se está a desenvolver.

Dadas as características da população a investigar no projecto em causa: empresas bastante dispersas geograficamente, desde logo se soube que não era possível inquirir directamente a totalidade da amostra seleccionada.

A novidade do tema em causa, e algumas das implicações inerentes à compreensão dos factores fundamentais no processo de localização, conduziram a uma razoável certeza de que se obteria um número aceitável de respostas, para compreender o processo de tomada de decisão da localização das actividades empresariais. Optámos então por elaborar um questionário para ser enviado pelo correio.

2.3.2 - O desenho do questionário

O desenho do questionário é talvez o estágio mais crítico do método de investigação por inquérito (Zikmund, 1984).

O resultado final surge de uma vasta análise das questões fundamentais para o tema a investigar. Carece da avaliação/análise de diferentes questionários utilizados noutro tipo de investigações, assim como das expectativas

geradas no seio dos inquiridos, por forma a verificar-se uma elevada taxa de resposta.

Uma vez que na elaboração do questionário se devem cumprir normas precisas, tendo em atenção os tipos, ordem, os grupos de perguntas e ainda quais os seus destinatários, previamente elaborámos o desenho do modelo a investigar e definimos qual iria ser o enfoque crucial - os factores de localização da empresa e a influência por estes exercida enquanto variáveis do processo.

Tendo em mente o enfoque da investigação, o questionário foi organizado em três grandes grupos de questões, estando o terceiro dividido em seis subgrupos, como apresentado no quadro 2.1, com um total de dezanove questões distribuídas por oito páginas.

O primeiro grande grupo diz respeito à caracterização geral da empresa, tendo como principal objectivo classificar genericamente o conjunto de empresas que constituem a amostra.

Com o segundo grande grupo pretende-se caracterizar a alta direcção das diferentes organizações, com vista à obtenção de um perfil.

Por último, procuram-se identificar quais os factores que

verdadeiramente influenciaram o processo de tomada de decisão da localização.

Quadro 2.1 - Grupos de questões envolvidos no questionário

Grupo	Denominação
1	Caracterização geral da Empresa
2	Caracterização do Empresário ou Administrador
3	Factores que influenciaram a tomada de decisão da localização
3.1	Factores Negócio
3.2	Características da Localização
3.3	Factores de Trabalho
3.4	Factores Custo
3.5	Infraestruturas
3.6	Qualidade de Vida/Factores Pessoais

A generalidade das perguntas que constam do inquérito foram desenvolvidas tendo por base as evidências obtidas na bibliografia consultada, seguindo sempre que possível uma estrutura comum orientada para o objecto da investigação.

2.3.3 - Elaboração do questionário

Na elaboração do questionário, houve a intenção de colocar as perguntas sob a forma de:

- perguntas dicotómicas
- perguntas de escolha múltipla
- perguntas de escolha múltipla, combinadas com respostas

abertas

tendo em atenção os objectivos a atingir com as questões propostas.

Do mesmo modo, foram também utilizadas diversas escalas de medida de atitudes e opiniões, consoante o tipo de informação que se pretendia obter.

Junto com o questionário foi enviada uma carta, explicando a natureza da pesquisa, a sua importância e a necessidade de obter respostas, procurando desse modo sensibilizar os destinatários para o preenchimento e devolução do questionário dentro de um determinado prazo.

2.4 - OPERACIONALIZAÇÃO DO QUESTIONÁRIO

2.4.1 - O pré-teste ao questionário

Segundo a opinião de diferentes autores, Marconi e Lakatos (1988), Zikmund (1984) e Baker (1988), depois de redigido, o questionário deve ser testado, enviando-se o formulário, a uma pequena amostra da população. Através da análise dos dados obtidos, evidenciam-se possíveis lacunas do tipo: inconsistência ou complexidade das questões formuladas, ambiguidade na linguagem utilizada, questões em número

excessivo, etc. Esta fase permite uma reformulação atempada do questionário.

Desta forma, no início de Abril do corrente ano, após o término da elaboração do formulário, procedemos ao pré-teste do mesmo numa amostra de 20 empresas, por nós escolhidas.

Após o envio de uma segunda carta "recordatória" (2 semanas depois do envio do questionário) onde se fez um apelo para o preenchimento e devolução do questionário, obtivemos 14 respostas o que dá 70% da amostra.

2.4.2 - Selecção da amostra definitiva

Na escolha da amostra definitiva, teve-se em consideração os resultados do teste ao questionário, e alguns aspectos característicos da amostra em questão.

Deste modo, foi escolhida uma amostra composta pelas 500 maiores empresas² existentes na região por nós delimitada.

Para a consequente identificação das mesmas, recorreu-se aos serviços do INE - Instituto Nacional de Estatística, delegações Centro e Norte, utilizando como critério de classificação as seguintes variáveis: volume de negócios e número de pessoas ao serviço.

² Vide Anexo 2 - Quadro das 500 Maiores Empresas

Os dados económicos que estiveram na base da classificação reportam-se a Dezembro de 1996 e os dados físicos a Fevereiro de 1997.

Identificada a amostra, o questionário definitivo foi enviado pelo correio em meados de Maio de 1997. Um mês depois foi enviada uma carta "recordatória", renovando o pedido de preenchimento do questionário.

CAPÍTULO III

ENQUADRAMENTO TEÓRICO DOS FACTORES DE LOCALIZAÇÃO

3.1 - TEORIA DA LOCALIZAÇÃO - UMA ABORDAGEM DINÂMICA

Em rigor, a Teoria da Localização é utilizada para o estudo geográfico das actividades económicas desenvolvidas ou a desenvolver. Esta "teoria" surge, no seguimento de questões fundamentais enquadradoras do tipo "*Onde?*", complementadas por "*O quê?*", "*Por Quem?*", "*Como?*" e "*Quando?*".

Acrescenta-se que a Teoria da Localização enquadra o estudo dos efeitos provocados pelo espaço envolvente no seio de uma organização e na forma como estruturalmente as actividades económicas se organizam. Historicamente, tem-se procurado analisar e estudar a localização das unidades produtivas, com vista à institucionalização de um enquadramento específico para todo o conjunto de actividades (Hagget, 1965; Hoover, 1948; Isard, 1956).

Em 1968, para Beckmann, a localização estabelece uma correlação com a organização em dois sentidos fundamentais:

a) Os efeitos económicos provocados por outro tipo de actividades, que poderão não ter a ver com a actividade específica em análise, mas que, pelo facto de se desenvolverem na proximidade, implicam a análise dos efeitos

de vizinhança.

b) Os custos decorrentes da movimentação de factores, independentemente das suas características, que genericamente passamos a designar por *custos de transporte*.

Entendendo-se a análise do equilíbrio económico como ferramenta crucial da análise económica, e desde que se admita que os efeitos de vizinhança assumem um papel significativo no contexto da alocação das actividades em torno do mercado, muito deste enquadramento se alterou até aos nossos dias. Por isso, se passa a dar mais importância a questões que até aqui eram consideradas problemas menores face às grandes questões que emergem da análise económica. São estes e outros aspectos que levam à criação e desenvolvimento do que hoje vulgo se designa por planeamento regional.

Nesta sequência, a existência de *custos de transporte* gera a necessidade de economizar nos espaços físicos com o objectivo de optimizar as localizações, tornando as distâncias toleráveis. Desta forma, explica-se o facto de algumas localizações, em que o valor dos terrenos é gratuito, acabam por não atrair novos investimentos industriais, concentrando-se estes noutras localidades geográficas.

Conclui-se desta forma que os custos de transporte geram um enquadramento específico para determinada localização em termos de preços, fornecedores, clientes, produtos concorrentes e tantos outros aspectos que condicionam de forma decisiva a actividade da organização no seu todo. Possuem desta forma, este tipo de custos, a caracterologia com vista a determinar e identificar aquela localização denominada por "localização central". Assim sendo, a preocupação de economizar custos de transporte gera uma lógica específica em termos do relacionamento com as localizações num processo de selecção.

Desta forma, perspectiva-se uma interpretação mais acessível da análise do equilíbrio do que a proporcionada pelos efeitos de vizinhança, pois a quantificação dos mesmos levanta cruciais dificuldades, assim como a sua potencial identificação que depende de alguns critérios entendidos como subjectivos.

Os vários modelos que permitem equacionar novas orientações sobre a teoria da localização foram propostos em diferentes estádios de desenvolvimento das economias, assim como de toda uma envolvente social existente nos dias de hoje, caracterizada por elevados índices de mutabilidade.

Retrospectivamente, os teóricos da localização fundamentavam a sua análise de uma forma explícita, em termos de programação linear ou então recorriam à análise simplista das actividades económicas. Mais recentemente, provou-se que a conjugação da análise linear das actividades com a Teoria Económica do Equilíbrio, se materializa numa poderosa ferramenta para a interpretação das diferentes relações estabelecidas entre as diferentes localizações e as actividades económicas. Com as diferentes fontes geradoras de transformação que caracterizam os dias de hoje e a velocidade de mutação do espaço envolvente e das mentalidades e comportamentos, os problemas de localização podem ser transformados num conjunto de algumas matrizes caracterizadas por elevada complexidade e nível de abstracção.

Assim sendo, entende-se como o espaço de intervenção da Teoria da Localização, todos os aspectos do relacionamento de uma actividade e determinada localização numa perspectiva microeconómica, tendo em vista a problemática da alocação, estádios de equilíbrio e finalmente, identificação de mecanismos para o estabelecimento do preço.

Desta forma, parece-nos importante que se proceda à análise do enquadramento da localização com a colocação de questões tais como "Onde localizar?" ou então "Qual a razão de ser de determinada localização?", após a constatação de que outras

actividades já encontraram perfeitamente identificadas as suas localizações. Toda a problemática desta investigação assume-se, em essência, na forma de selecção da localização.

3.2 - ESCOLHA DA LOCALIZAÇÃO

No nosso País, e no mercado alargado em que nos inserimos, as actividades económicas, independentemente da sua caracterização, raramente ocorrem em localizações pré-determinadas. Há portanto uma postura face a inúmeros factores, que vai conduzir à selecção da localização. No entanto, para um vasto conjunto de actividades económicas, por imperativos de ordem técnica, são eliminados vastos conjuntos de localizações potenciais. Desta forma, poderemos designar toda a localização onde determinada actividade económica é tecnicamente executável como *localização factível*. Se, nalguma circunstância, um requisito técnico domina todos os outros tipos de factores, então estaremos perante uma actividade orientada em torno desta característica.

Assim sendo, poderá eventualmente identificar-se uma característica dominante que assume papel fundamental e reorienta a actividade em si mesma. Entre as diferentes

experiências que podemos apontar, temos o caso da indústria do plástico, em que o preço da energia assume papel fundamental, ao passo que numa exploração agrícola as características do solo são no essencial condicionadoras. No entanto, verifica-se que nem todas as localizações tipificadas, ou as reorientações ocorridas, são consequência das considerações metodológicas anteriormente apresentadas, concluindo-se, desta forma, pela existência de outro tipo de condicionantes que carecem de explicação/análise por parte da Teoria da Localização, com vista a uma correcta interpretação da utilização de um conjunto determinado de recursos, quer na sua tipologia específica quer na sua extensão.

A viabilidade de determinada localização depende, no entanto, da proximidade de um conjunto mais ou menos diversificado de actividades económicas.

Em todas as *localizações factíveis*, somente uma possui as características optimizadoras, independentemente do sentido que se queira imprimir ao vocábulo *ótimo*.

A outra grande questão envolve determinar a extensão da realização de uma localização optimizada.

Parte-se assim da hipótese comum que a escolha da localização é, em regra, orientada pelo desejo de maximizar os lucros e/ou a utilidade.

Uma variação dos factores preço ou comodidades, consoante a localização, implica que a estrutura espacial em causa se encontra intimamente relacionada com os custos de transporte associados. Tais custos necessitam de reflexão cuidada pois, como é do nosso conhecimento, a grande maioria das actividades envolve transportes ao nível dos inputs e/ou outputs. Quando o peso de tais custos assume relevância determinante, a localização determinada passa a ser designada por orientada para os custos de transporte, tornando-se evidente que são estas as localizações que carecem de estudos analíticos de grande profundidade para a definição da que seria entendida como localização optimizadora.

3.2.1 - Localização da organização/empresa (edifícios)

Algumas localizações de actividades produtivas são orientadas em torno da localização da matéria-prima essencial ou então do mercado consumidor. Assim sendo, a grande maioria das actividades são altamente influenciadas pelos custos de transporte, assumindo estes um papel fundamental na selecção da localização final.

3.2.1.1 - Inexistência de Custos de Transporte

Num caso especial, podemos admitir que os custos de transporte não exercem qualquer tipo de influência no

conceito de competitividade alargada das organizações, independentemente das opções de localização, como nos demonstra Beckmann (Beckmann, 1968).

A optimização da localização corresponde à optimização dos restantes termos da matriz, conforme quadro 3.1

Quadro 3.1 - Objectivos das organizações na selecção da localização óptima.

Preço de Output

Preço		Uniforme	Variável
de Input	Uniforme	Localização Indiferente	Maximização da rendibilidade
	Variável	Custo mínimo	Maximização da utilidade

Fonte: Beckmann, 1968

A hipótese de preços de inputs uniformes geograficamente, e perfeitamente homogéneos, depende de uma disponibilidade totalizante dos mesmos na localização determinada, assim como da evidência de custos de produção constantes. As condicionantes anteriormente referidas resultam: (1) a não necessidade de utilização de recursos especiais e simultaneamente o custo de oportunidade dos mesmos recursos mantém-se constante na distribuição geográfica em causa; (2) os custos de transporte verificados no enquadramento referido não são significativos; (3) quando os produtos substitutos possuem um preço uniforme por se verificar a condição

anteriormente referida.

Os custos de transporte, por outro lado, podem operar em dois sentidos diferentes. Se os inputs se encontram dispersamente localizados, as unidades industriais deverão optar por uma localização que se identifique como a menos onerosa em termos de fornecimento. Se, por outro lado, os inputs identificam uma localização específica, esta assume um papel de pólo de atracção das unidades industriais. Tais condicionalismos verificam-se, no essencial, aquando da utilização de recursos especiais por parte da empresa, mas o mesmo pode acontecer quando não está patente esta característica diferenciadora. A título de exemplo, uma empresa de mão-de-obra intensiva pode ser direccionada para uma localização com elevados índices de desemprego e de mão-de-obra barata, assumindo a mão-de-obra como principal variável para a determinação da sua localização.

Materializando as afirmações anteriores, temos o exemplo da Covilhã que, tratando-se de uma zona montanhosa possuía elevados índices de população disponível. Por isso mesmo, tal característica levou à fixação de um vasto conjunto de unidades industriais do sector textil. Por outro lado, em áreas cuja concentração de indústrias pesadas é elevada verifica-se uma intensa disponibilidade de mão-de-obra feminina que poderá permitir a fixação de indústrias cujas

características internas implicam a utilização deste tipo específico de mão-de-obra, como é o caso da indústria joalheira.

3.2.1.2 - Custos de Produção Constantes

Suponhamos, no entanto, que os custos de transporte para os outputs não são desprezíveis e que simultaneamente os custos de produção são idênticos em qualquer tipo de localização seleccionada. Neste caso específico, o problema de localização resume-se em procurarmos maximizar a rendibilidade líquida das vendas. Numa região homogénea - em que se verifica uma densidade de população constante - a localização optimizadora é aquela que representa um maior distanciamento face a outras unidades concorrentes. Por outro lado, quando os custos de produção variam significativamente consoante o tipo de localização, a optimização verifica-se quando uma unidade industrial adicional, busca uma localização mais barata nas áreas de produção. Este tipo de tomada de decisão encerra os seguintes critérios: a) a dimensão da área de mercado é suficiente; b) o incremento nos custos de produção é menor do que os custos de transporte necessários para a implantação numa área de produção mais acessível mas já partilhada por outro concorrente. Na situação em que os preços dos outputs/inputs não surgem

suficientemente uniformes que possibilitem a projecção de motivações predominantes em torno dos rendimentos ou custos, entende-se como localização otimizadora aquela que permite gerar maiores níveis de lucro.

3.2.1.3 - Caso Genérico

No caso em que os preços indicativos de algumas infra-estruturas são completamente arbitrários, pouco se pode dizer sobre a localização otimizadora de uma unidade industrial. Assim sendo, para cada localização em particular poderá ser determinada uma função de lucro bruto que depende somente do preço dos *inputs* e *outputs*. Neste sentido, a localização otimizadora corresponde à área que conduz à maximização do lucro.

3.3 - FACTORES DE LOCALIZAÇÃO NO PROCESSO DE DESCENTRALIZAÇÃO DA INDÚSTRIA

3.3.1 - Factores na escolha de novas localizações

As localizações adoptadas pelas diferentes empresas variam entre zonas tipicamente centrais das maiores metrópoles até às mais pequenas zonas rurais ou cidades do interior. Para alguns, as novas localizações devem ser bastante próximas das existentes ou com influência do enquadramento passado ou

simplesmente por se tratar da residência da entidade patronal. Para outros, deve haver migração em torno de distâncias consideráveis em que novas áreas estão envolvidas.

Investigações passadas sobre a tomada de decisão da localização industrial (Townroe, 1979) sugerem que existe uma grande variedade de pontos de reflexão sobre o que é importante em determinada localização e quais os atributos a evidenciar de uma nova localidade, sendo estas as principais razões de movimentação dos agentes económicos.

Estudos anteriores de localização (Townroe, 1969; Hoover, 1948; Schumpeter, 1961) tornam claro que no seio deste tipo de movimentos, a importância relativa dos diferentes factores de localização é dada ao processo consoante algumas das características das unidades ou empresas que estão envolvidas. A título de exemplo, o que pode ser importante para uma pequena empresa não o será forçosamente para uma grande empresa e vice-versa.

Empresas caracterizadas pelo trabalho intensivo, tecnologias de ponta adequadas ou ainda intensivas em termos espaciais, requerem especificidades que não podem ser descuradas na tomada de decisão da localização. O que pode ser entendido como factor crítico para determinado investidor localizado poderá apresentar vicissitudes distintas numa multinacional

recém instalada.

Os factores distintivos entre as diferentes empresas podem ser enumerados numa extensa lista de atributos.

Quadro 3.2 - Factores do processo de tomada de decisão da localização.

A - Oferta de Mão-de-Obra
Custo de mão-de-obra
Capacidades requeridas
...
B - Acessibilidades
Acessos facilitados
Diferentes vias de acesso
...
C - Influência Governamental
Incentivos municipais
Infra-estruturas existentes
...
D - Serviços Urbanos
Consultadoria
Manutenção
...
E - Localidade
Possibilidade de expansão
Custo do terreno
F - Outros
Criminalidade
Razões culturais
...

Assim sendo, existe a necessidade de organizar os atributos por grupos de razões que justificam a tomada de decisão e a opção de determinada nova localização em detrimento de outra. O vasto conjunto de razões apresentadas encontra-se organizado em seis áreas distintas: oferta de mão-de-obra, acessibilidades, influências governamentais, serviços urbanos, características da localidade e outras.

As razões listadas incluem problemas *standard* apresentados e

demonstrados em qualquer estudo empírico (a exemplo, acesso a fornecedores, razões pessoais, etc.), e também, algumas que reflectem de forma particularizada a fase de desenvolvimento e/ou crescimento em que se encontra a região em causa. Procura-se identificar, através da análise da importância específica de cada factor aquele que se identifica como "factor chave ou decisivo" em termos comparativos, claro está, com aqueles que se identificam como de menor importância ou sem importância.

Esta análise deverá comportar as empresas entendidas como originárias, ou seja, cuja constituição ocorre numa localização determinada por uma selecção que teve por base um conjunto de factores decisivos que são a base fundamental para a caracterização de determinada localidade.

Deverá ser feita também a comparação com os investimentos caracterizados por alguma mobilidade, ou seja, em que a localização final resulta de um processo de transferência de activos de localidades industriais tipificadas. Deverá ser considerada a abertura de filiais e quais as características (factores) que estiveram na base do processo de tomada de decisão.

A análise das transferências e a abertura de filiais, deverão ter em consideração, qual a proveniência dos investimentos.

3.3.1.1 - Oferta de Mão-de-Obra

Genericamente falando, um dos principais grupos de razões para a tomada de decisão de localização, apresentados pelas empresas diz respeito à oferta de mão-de-obra, cuja importância apresenta uma gama de valores de elevada percentagem para a selecção da localização de um novo investimento ou mesmo do investimento inicial.

Desde sempre que os processos de localização das empresas, implicam a abertura de novas unidades produtivas, decorrentes de processos de expansão. Expansão esta que deve ser prosseguida no longo prazo, perante o normal desenvolvimento da organização, em que sempre se espera que exista uma adequada oferta de mão-de-obra, considerada nas suas três principais vertentes: número apropriado, preço ajustado e ainda níveis de formação e capacidades da mesma mão-de-obra entendidas como fundamentais. O triplo enquadramento apresentado assume papel fundamental na selecção da localização da nova unidade.

Provavelmente, para as transferências de localização ou ainda para o abrir de filiais, tal factor deverá possuir um destaque visível a par dos restantes que forem tidos em consideração.

É de realçar que a oferta de mão-de-obra poderá eventualmente apresentar contrastes de algum relevo face à região em causa,

sector industrial, ou ainda o tipo de abordagem efectuada (formal ou informal), evidenciando as diferentes características que em cada uma das envolventes tal factor poderá assumir.

No tocante ao factor mão-de-obra duas grandes dimensões podem ser identificadas: a dimensão abundância/disponibilidade; formação/capacidades distintivas. Assim sendo, a combinação destas duas dimensões produz efeitos de maior ou menor destaque consoante a empresa, sector e localização.

Outros tipos de características relacionadas com a força de trabalho, assumem posturas sem grande significado, em quase todos os grupos identificados. Deste tipo de generalização tipificada sobreleva-se o baixo custo da mão-de-obra para os investimentos iniciais, o que, no essencial, reflecte a pressão financeira associada com enquadramentos de pequena dimensão e de necessidades de capital.

Associados ao factor mão-de-obra, surgem algumas razões do foro educacional tais como: existência e disponibilidade de meios educacionais de materialização/técnicos, a qualidade alargada do que se entende por uma base educacional, destacando-se a preponderância deste tipo de factores no caso de mobilidade de investimentos.

Um dos outros factores em que se expectava forte relevância, tinha a ver com a pressão exercida pelos sindicatos, ou ainda centrais sindicais. No entanto, o factor em causa, na revisão



bibliográfica efectuada, não revela um impacto significativo. A competitividade em torno da mão-de-obra apresenta valores de algum significado somente nos casos da descentralização industrial, transferências ou ainda na mobilidade de filiais ou de outro tipo de organização adoptada.

As preocupações inerentes à oferta de mão-de-obra são características de grandes investimentos/empresas, ao contrário do que acontece nas pequenas e médias empresas localizadas em zonas periféricas de grandes centros urbanos, aliás o que é de esperar após a caracterização apresentada da amostra alvo deste tipo de investigação.

No caso específico de novos investimentos, a abundância de oferta de mão-de-obra poderá assumir relevância desproporcionada, excepto nos investimentos caracterizados como intensivos em capital, ou ainda investimentos com grandes necessidades espaciais.

Tal enquadramento verifica-se, também, nos movimentos empresariais em direcção a regiões do interior, podendo no entanto assumir posturas inversas quando a localização se verifique em zonas suburbanas ou periféricas, no caso específico das transferências ou abertura de filiais.

A oferta de mão-de-obra poderá também assumir um posicionamento de destaque face aos restantes factores de localização no caso específico de novos investimentos que possuam um mercado bem determinado. Tal como acontece nas

movimentações exa e intra-urbanas com mercados perfeitamente localizados e ainda, a contrastar com as movimentações suburbanas caracterizadas por um mercado focalizado no todo nacional.

Nesta acepção, não é possível determinar com clareza os verdadeiros mecanismos de causa/efeito.

Sem dúvida que a interacção dos diferentes factores de localização resulta de uma panóplia de características que, por vezes, um simples inquérito, ou outra forma simplista de abordagem, não tem possibilidade de identificar, pois os comportamentos e posicionamentos são significativamente distintos face a realidades parcialmente idênticas.

Raramente a mão-de-obra barata é assumida como um dos factores cruciais para a identificação de novas localizações. No entanto, a mão-de-obra barata pode assumir alguma importância relativa para investimentos caracterizados por capital intensivo e por unidades localizadas em meios rurais. A competitividade da mão-de-obra somente se destaca em novos investimentos que possuem como mercado alvo o mercado regional e ainda aqueles cujo lay-out utilizado é caracterizada por uma tecnologia ultrapassada. É o caso específico das movimentações suburbanas, os servidores de mercados locais e ainda alguns grandes investimentos. Os movimentos sindicais possuem pouco impacto no vasto conjunto de factores em análise.

A educação e formação de base dos trabalhadores são factores que podem assumir papéis fundamentais nas decisões de localização no grupo de empresas que actuam em mercados internacionais ou ainda no caso dos processos produtivos possuírem em grande escala tecnologias avançadas. Na tipologia identificada, existe a necessidade constante de possuir um vasto conjunto de mão-de-obra formada e correctamente treinada.

3.3.1.2 - Acessibilidades

A proximidade de ambas as dimensões clientes e fornecedores, aparece como o factor melhor posicionado no *ranking*, passando a assumir um desempenho decisivo para a grande maioria dos estudos analisados. O posicionamento em causa somente não se verifica para investimentos transferidos para outras localidades, entendidos como internacionalização das actividades.

Dentro do enquadramento das acessibilidades para a grande maioria das empresas, a proximidade dos clientes assume um posicionamento decisivo de localização.

O posicionamento face aos fornecedores depende naturalmente de alguns condicionalismos: por exemplo, em novas unidades de pequena dimensão, o mercado potencial dependerá, no essencial, de um único cliente dominante, existindo então a necessidade de um elevado grau de convergência com os

diversos fornecedores da mesma, somente obtido pela proximidade destes.

As empresas, na generalidade, possuem nos seus diferentes estádios de desenvolvimento um menor número de clientes face aos seus fornecedores, posicionamento inverso verificado em companhias de grande dimensão.

As diferentes tipologias de empresas são caracterizadas por distintos comportamentos face a estes dois factores. A título de exemplo, para investimentos intensivos em capital, a incidência recai sobre os fornecedores, sendo que para investimentos previamente localizados o destaque é focalizado nos clientes.

No caso dos movimentos exa-urbanos, a análise preferencial é necessária quando se estabelece o contraste entre aspectos tão importantes tais como: sector de chegada, dimensão, intensidade de capital e tipologias de construção. Há que cruzar todo este tipo de informação com a acessibilidade a fornecedores. Por outro lado, poderá ainda ser cruzada informação relativa uma vez mais à dimensão, à intensidade de capital e ao próprio produto, com a acessibilidade aos clientes.

Numa análise mais profunda, poderá eventualmente chegar-se ao impacto exercido pelas razões pessoais ou familiares da entidade patronal, em termos de acessibilidades, assumindo este factor psico/emocional influência crucial nos

investimentos que necessitem de uma mobilidade entre regiões, ou até mesmo para as situações de internacionalização parcial ou total dos investimentos. O impacto deste tipo de factores psico/emocionais na constituição de novas unidades é francamente menor face aos factores de ordem económico/financeira.

Naturalmente que no âmbito das acessibilidades, a facilidade de transportes rodoviários reflecte a maior preocupação da grande maioria das empresas inquiridas, independentemente da tipologia do investimento considerado. A importância dada a este item depende, como é natural, da localização seleccionada, pois se se tratar de um investimento periférico as auto-estradas são essenciais para a determinação da localização. No entanto, se se tratar de uma recolocação no seio da mesma área urbana, a importância das vias rodoviárias provavelmente reduz-se a mais de cinquenta por cento.

Deverá ser considerada também a importância das vias ferroviárias, embora este tipo de canal de distribuição implique investimentos específicos, assim como uma dimensão particular das unidades que o utilizam.

A acessibilidade a portos marítimos e aéreos possui um posicionamento diminuto para com o tipo de empresas inquiridas. Tal situação dependerá, no essencial, da pequena fracção de empresas exportadoras existentes na amostra e ainda do tipo de mercados preferenciais para as empresas

exportadoras.

3.3.1.3 - *Influência Governamental*

As questões colocadas sobre a importância da influência governamental e municipal no processo de tomada de decisão na selecção da localização das unidades industriais, são as seguintes: orientação e requisitos, pressões financeiras, incentivos municipais, terrenos e infra-estruturas, distritos industriais tipificados e assistência por parte dos Municípios.

Na grande maioria das situações, a importância do factor em causa é bastante ténue, sendo de salientar o peso que a existência de distritos industriais tipificados representa para a mobilidade ocorrida entre empresas de pequena dimensão e localidades consideradas de destino.

Uma das questões referia a importância da existência ou não de gabinetes de orientação, ou então de delegações regionais ou locais, que melhor identifiquem os requisitos necessários para a constituição ou implantação de determinado investimento. Uma outra questão dizia respeito à existência, ou não, de delegações de apoio financeiro a novos investimentos, ou então algum tipo de pressão sócio-política que acabe por dar uma orientação específica a determinado investimento particular. Neste tipo de factor, pode acontecer que a influência específica do mesmo acabe por não se

evidenciar no processo de tomada de decisão.

No que diz respeito aos incentivos municipais, estes podem assumir alguma importância no desenrolar do processo, embora visivelmente só aconteça na fase *take-off*. A verdade, porém, é que as restantes mundivivências no dia-a-dia organizacional acabam por esbater estes aspectos iniciais; daí o verificar-se uma postura face aos mesmos caracterizada como sem significado. O mesmo já não se verifica para os investimentos estrangeiros de grande dimensão, os quais no essencial dependem do enorme envolvimento por parte dos municípios enquanto desempenham funções de centros de atracção.

Assim sendo, o factor em causa assume importante significado na captação de investimentos, ou então na mobilidade dos mesmos para áreas de total desconhecimento que se caracterizam por grande dimensão, capital intensivo, espaço extensivo, com utilização de tecnologias inovadoras e avançadas e ainda que visem servir mercados não localizados. Equaciona-se, então, se os benefícios obtidos nas aquisições de terreno a preços bonificados, os parques industriais, e consequentemente as infra-estruturas neles disponíveis, são ou não razões de crucial importância num processo de selecção da localização para novos investimentos.

Sem dúvida que nas recolocações verificadas, que impliquem a edificação de novas unidades industriais, o peso dos factores anteriormente apresentados é considerável.

O simples facto da entidade patronal optar pelo arrendamento das instalações necessárias para um processo de mobilidade, influencia no seu todo a percepção do conjunto de factores que constituem o grupo dos incentivos municipais.

A opção pela edificação, ou aquisição, implica desde logo um conjunto de sensibilidades para um enquadramento viabilizador e atenuante da incerteza que caracteriza qualquer tipo de investimento.

A existência de distritos industriais tipificados é considerada um dos factores de maior peso, ou mesmo decisivo, num processo de identificação de uma localização optimizadora. No entanto, este tipo de factor assume maior impacto nos investimentos externos do que nos verificados no seio de uma região ou país. Na tipificação dos investimentos, regra geral nos de capitais intensivos, ocorre sempre este tipo de preocupação; com vista a não provocar sentimentos de isolamento.

Por último, sobre a temática dos incentivos municipais, devemos analisar qual o posicionamento da importância da assistência dada aos novos investimentos, por parte das autoridades municipais. Mais uma vez, com algum espanto, denotamos que a influência de tal factor é mais visível nos investimentos externos do que naqueles que, por distintas razões, se encontram internalizados. Sem dúvida que este aspecto poderá constituir um verdadeiro indicador do esforço

desenvolvido por parte das autoridades municipais em atrair novas indústrias e consequentemente novos investimentos.

3.3.1.4 - Serviços Urbanos

No essencial, os serviços urbanos procurados pelos novos investimentos nas localizações seleccionadas enquadram-se em dois grandes grupos - sector privado e sector público. Entendem-se como factores fundamentais revelados pelo sector privado um vasto conjunto de serviços prestados, caracterizados pelas seguintes actividades: acessibilidade a serviços de manutenção, assistência técnica, consultadoria em engenharia, contabilidade, auditoria e serviços de computação. Entendido como factor de interesse especial está a existência de agências de emprego e recrutamento. Naturalmente que a importância de tais factores é maior nos casos de novos investimentos de raiz, podendo não possuir tanto destaque nos processos de recolocação ou deslocalização dos investimentos.

A preponderância de tais factores surge nos processos de recolocação de uma área entendida como urbana para uma área cujas características de ruralidade são mais evidentes. Na situação inversa, não é dado o enfoque às questões apresentadas de forma tão premente. Nas áreas com características de ruralidade, por vezes, e para determinados tipos de investimentos, é a que apresenta maiores índices de

preferência.

Os restantes factores enquadrados nesta tipologia são relacionados com a existência e provisionamento de um vasto conjunto de utilidades. A título de exemplo, surge a disponibilidade e capacidade de utilização/distribuição de energia eléctrica. Este factor assume crucial importância em processos/movimentos de descentralização. Provavelmente o destaque dado a este factor resulta de algumas experiências menos positivas que implicam atrasos significativos nos processos de desenvolvimento do investimento com implicações visíveis no retorno e *pay-back* dos mesmos. É de salientar que a importância de tal factor torna-se evidente aquando de movimentações de áreas urbanas para áreas suburbanas ou rurais. Ao contrário do que era expectável, não existe nenhuma relação directa entre a dimensão da unidade fabril e a importância dada a tal factor. Denota-se a maximização da importância do factor em causa em situações de deslocalização dos investimentos já realizados em edifícios com características optimizadoras.

Embora o factor apresentado (energia eléctrica) possa evidenciar diferentes vicissitudes, consoante as movimentações verificadas, a disponibilidade e qualidade do fornecimento de água da rede pública para utilização industrial também é factor significativo. Este factor assume papel relevante para a grande maioria das organizações.

Eventualmente e relativamente ao mesmo factor, pode ser crescente a procura de localizações que incluam a existência de nascentes ou de fortes cursos de água. Uma vez mais, o comportamento dos investimentos face a este factor particular, depende no essencial dos tipos de movimentações ocorridas e ainda do sector específico dos novos investimentos.

Poderá surgir também como factor preponderante, numa sociedade caracterizada cada vez mais por elevada sensibilidade para as eco-situações, a disponibilidade de armazenamento/tratamento dos desperdícios industriais.

Para todos os novos investimentos, a existência de meios de transporte públicos para as novas áreas de localização dos investimentos surge, no essencial, como principal factor no seio da caracterização dos serviços urbanos. Numa primeira fase, ao falar-se de transportes públicos, referimo-nos à sua existência/disponibilidade. Aquando da evolução para estádios de maior amadurecimento/desenvolvimento, os pontos de enfoque passarão a ser, no tocante a este factor, a qualidade, universalidade e segurança.

Revela-se de forma materializada a importância de tal factor, quando da deslocalização de determinado investimento existe a necessidade de transportar alguns trabalhadores chave do processo. Por outro lado, nas novas áreas de forte concentração industrial, os transportes públicos revelam-se

como uma das principais determinantes para a constituição de novos mercados em termos de força de trabalho.

O vasto espectro de meios de comunicação, desde a existência/disponibilidade de boas infra-estruturas de telecomunicações, com a utilização de todas as novas tecnologias, desde fibra óptica até à tecnologia designada por "cabo", assume, neste enquadramento, papel de crucial importância para a grande maioria dos novos investimentos ou então para os processos de localização. É de salientar que a importância de tal factor, tradicionalmente, revela-se mais premente nas organizações cuja actuação somente abrange o espaço nacional, face àquelas em que a área de intervenção operacional preferencial é o mercado internacional.

Tal factor poderá surgir como inibidor de processos de deslocalização quando a transferência de linhas de comunicação não ocorre de forma directa, pois tal situação, além de gerar uma sobrecarga administrativa, poderá ainda provocar delicados problemas operacionais de distintas naturezas para o todo organizacional.

3.3.1.5 - Factores da localização específica

A existência de espaços adequados para a implantação de unidades organizacionais surge como um dos factores de destaque na tipologia em causa. No entanto, a percepção de tal importância é distinta consoante o estado de

desenvolvimento da unidade e fundamentalmente da dimensão que a caracteriza. Para os investimentos iniciais, ou seja, de raiz, um tal factor não assume grande preponderância. Esta situação verifica-se também quando os investimentos que encetam um processo de recolocação são caracterizados por investimentos urbanos/citadinos. A postura é inversa quando se trata de investimentos com a seguinte tipificação: abertura de uma nova unidade, transferência das instalações para mercados inteiramente desconhecidos, movimentos intercontinentais e ampliação da capacidade produtiva de determinado investimento.

Os comportamentos são distintos para o que genericamente se designa por investimentos intensivos ou extensivos. Nos primeiros, identificados, no essencial, como sucursais de grandes investimentos, unidades de capital intensivo, unidades tecnologicamente intensivas e outras, a primeira preocupação reside em explorar ao máximo a rendibilidade potencial do investimento/localização seleccionada, provavelmente através do arrendamento de preferência a uma opção de compra, ou mesmo de construção. Na segunda tipologia de investimentos, o factor em análise assume maior importância, pois devido às características dos investimentos, a intenção das empresas será sempre a de adquirir instalações já existentes, quando se enquadrem na

tipificação necessária para o próprio investimento ou então optarão pela construção de novas instalações organizacionais, caracterizadas pela optimização necessária num processo desta natureza.

A existência de um edifício/instalação adequado com vista à aquisição ou até mesmo para arrendar, surge como um factor de menor importância para com todas as naturezas de investimento que possam surgir. Não se pode caracterizar tal factor como a essência da atractividade de investimentos, pois o peso é relativamente pequeno entre as diferentes tipologias e ainda é bastante complexo satisfazer todas as necessidades emergentes num edifício/instalação previamente construído.

Como já foi realçado em anteriores investigações (Schmenner, 1980; Townroe, 1972), o espaço, nomeadamente a possibilidade de expansão, surge como uma das prioridades apresentadas por algumas empresas no processo de tomada de decisão de localização. Tal preocupação acentua-se nos movimentos de investimentos extensivos e ainda naqueles cujo quadro de referência sofre alterações significativas. Interessa salientar que a possibilidade de expansão possui uma menor importância para as organizações recém-nascidas, justificando-se um tal posicionamento pelo facto de esta tipologia genericamente antecipar os movimentos de recolocação, à medida que se vai verificando o processo de

crescimento.

O contraste no peso do factor em causa, também se verifica com forte incidência quando a comparação se estabelece entre as pequenas e grandes empresas. Tal factor assume importância crucial nos investimentos provenientes de outros países, com destaque para os de grande dimensão, que visem a constituição de património próprio através da aquisição ou edificação. Assim sendo, o posicionamento do factor, terrenos para arrendar, sobe perante investimentos embrionários, desde que não se tratem de investimentos caracterizados como intensivos em capital e extensivos em necessidades de espaço. Poderá eventualmente surgir como um factor importante para os investimentos cujo processo de localização se caracteriza por movimentos inter-cidades. Contudo, não possui a mesma postura para os movimentos inter-regionais, pois o enquadramento situacional desenhado é claramente distinto.

O preço m² de terreno pode servir, simultaneamente, como factor inibidor ou encorajador de um processo de localização. Na primeira situação face ao ponto de chegada do investimento, agindo como factor que minimiza a rendibilidade do projecto e correspondente *pay-back*, desenvolve um cenário sem grande atractividade para o recém-chegado investimento. Na segunda situação, aquando de necessidades de expansão, um elevado preço m² do terreno serve na generalidade como ponto

de partida para processos de descentralização do investimento e pela tomada de decisão de novas localizações, constituindo desta forma um importante factor no processo de selecção da localização da nova unidade. Sem dúvida que tal factor pode assumir tanto protagonismo, quanto maior for o desenvolvimento da localização em que este se insere, caindo geralmente no que se designa por especulação imobiliária. O conjunto de ligações existentes entre o espaço determinado e a macro-envolvente surge também como crucial para a classificação do espaço a seleccionar.

3.4 ESTRATÉGIAS DE MOBILIDADE DE INVESTIMENTOS

Para que se verifique um ajustamento e adaptação a uma envolvente externa cada vez mais caracterizada por elevados índices de mutabilidade, o empresário/investidor poderá seleccionar algumas das seguintes estratégias:

- abertura/constituição de uma nova unidade;
- expansão das actividades existentes;
- abertura de uma sucursal ou filial;
- opção por processo de migração industrial;
- fusão ou aquisição de parte ou da totalidade de outra unidade;

- racionalização de capacidades existentes;
- transferência de parte das actividades para outra unidade aquando da dispersão geográfica das actividades produtivas;
- redução de dimensão ou inclusivamente encerrar a actividade.

Tais alternativas não podem reciprocamente ser consideradas exclusivas, pois possuem diferentes impactos sobre o todo organizacional. Em particular, algumas das alternativas, tais como a instalação de uma nova unidade ou ainda constituição de uma filial, envolvem um conjunto de decisões discretas, cujo reflexo/impacto é considerado bastante pesado em termos de custos e riscos para com a unidade "mãe". Enquanto que as alternativas materializadas por processos de expansão e/ou contracção/redução das actividades operacionais são consideradas através de um conjunto de decisões marginais que envolvem, no essencial, menores riscos.

Por estas razões, compreende-se o porquê das empresas/organizações mais rapidamente adoptarem e dinamizarem processos estratégicos, utilizando somente os movimentos estratégicos quando as necessidades são visivelmente urgentes.



O presente estudo focaliza, no essencial, a problemática da mobilidade do investimento e quais os factores associados a este processo. Assim sendo, as alternativas estratégicas, consideradas anteriormente, e ainda o processo de migração industrial, são as que constituem e materializam um verdadeiro processo de selecção de localização. As fusões, "take-overs" e a racionalização das capacidades existentes, não constituem na realidade uma alternativa no processo de localização, assim sendo, deverão ser excluídas do que por nós é considerado como definição de mobilidade de investimentos.

Na literatura especializada, os termos mobilidade de investimentos e movimentação são por vezes utilizados para identificarem/analizarem o mesmo tipo de fenómeno. No entanto, a movimentação possui duas importantes vertentes que importa agora e aqui distinguir:

(i) Movimento actual

A definição estatística de movimento actual é revelada pelo número total de movimentos observados efectuados pela unidade/organização; materializa a melhor metodologia determinável, enquanto mobilidade de investimento constitui a definição anteriormente apresentada. A variável é materializada pela taxa de movimento actual que é definida

pelo número de movimentos face ao número total de unidades/organizações operantes na região doadora ou receptora, ou então, no país como um todo (ver, entre outros, Smith, 1975). Salienta-se que os resultados provenientes da aplicação deste conceito à informação disponível, dependem no essencial, da dimensão regional em consideração.

(ii) Movimento potencial

Este conceito, também designado como propensão para a movimentação, é utilizado para determinar se as características de uma unidade tipificada, de determinado sector, proporcionam com relativa facilidade movimentação no curto e médio prazo, o que nos pode revelar a capacidade ou incapacidade de movimentação industrial. Alguns dos aspectos relevantes que devem ser considerados no processo em causa são as relações estabelecidas pela unidade face a recursos naturais, intensidade de capital e fornecedores. Deverá ser considerada não só a dimensão mas, também, a sua extensão e consequentemente o grau de dependência.

A relação entre os dois conceitos da movimentação é na realidade complexa. Uma elevada taxa de mobilidade (movimentação actual) depende não somente de um elevado potencial de mobilidade, mas igualmente, da força/dimensão dos factores externos da unidade/organização, em suma da

pressão da envolvente externa (ver, entre outros, Klaassen e Molle, 1983).

3.5 DETERMINANTES DE MOBILIDADE

O potencial de mobilidade altera-se através do tempo em consequência, no essencial, do índice de mutação de diversos factores, tais como inovação tecnológica, tipologia de produto, inputs de forma generalizada, etc. A envolvente externa, e a sua influência, também apresenta elevados índices de mutabilidade como resultado, no essencial, do crescimento económico, alterações da estrutura industrial (crescimento dos sectores), factores geográficos (espaço reduzido, congestionamento), regulamentação (das diferentes envolventes), etc. As mudanças na estrutura industrial são resultado efectivo da turbulência tecnológica a que estão submetidas as unidades/organizações e também, no essencial, às novas metodologias de organização industrial. Assim sendo, conclui-se que o mesmo grupo de factores tende a influenciar e estimular a movimentação, como também a propensão para a movimentação. Entendem-se como os mais importantes factores, para a tomada de decisão, os seguintes:

(i) Mercados

(a) *Output*. Se o ramo operacional em análise está inserido num mercado crescente, materializa-se uma maior possibilidade e necessidade de novas unidades/organizações, o que estimula a mobilidade de investimento de forma visível relativamente a cenários confrontados com mercados em declínio.

(b) *Input*. Relacionamentos industriais, sobejamente tipificados com determinados *inputs* claramente localizados - energia ou matérias-primas ou conhecimento - tendem a materializar-se com situações de menor mobilidade face a indústrias que estão libertas deste tipo de características enraizadas.

(ii) Tecnologia

(a) *Produção da tecnologia*. Uma indústria caracterizada por fortes investimentos em capital fixo, com elevadas condições de depreciação tende a possuir menor mobilidade do que a indústria que utiliza menores investimentos em capital.

(b) *Transporte da tecnologia*. Indústrias que dependem no essencial do transporte da tecnologia através de vias de transporte marítimo ou ferroviário apresentam menores

índices de mobilidade face às que utilizam, preferencialmente, vias de transporte rodoviário.

(iii) Alterações na Regulamentação

(a) Protecção. Indústrias que operavam em mercados protegidos e que na actualidade se deparam com elevados índices de competitividade, cada vez mais são levadas a reconsiderar as opções de localização efectuadas. Desta forma, apresentam maior probabilidade de mobilidade do que indústrias localizadas em condições de estabilidade de regulamentação.

(b) Meio-ambiente. A título de exemplo, a necessidade de redução dos índices de poluição poderá levar as unidades/organizações a processos de identificação de novas localizações optimizadoras das tecnologias existentes.

(iv) Mudança na competitividade internacional

(a) Taxas de câmbio. Indústrias que estão fortemente dependentes da exportação para o mercado internacional, tornam-se excessivamente sensíveis às alterações cambiais nomeadamente quando estas apresentam cenários fortemente negativos ou instáveis, implicando a procura de economias algo fragilizadas, e cujo posicionamento da moeda local

seja caracterizado por uma depreciação constante, materializando, desta forma, novas possibilidades de crescimento.

(b) Produtividade e custo do factor trabalho. Elevados custos do factor trabalho induzem as empresas na busca de localizações de menores custos deste tipo de factor ou alternativamente investirem fortemente em equipamento de substituição. Os requisitos da nova tecnologia poderão constituir um catalisador de mobilidade para novos espaços/localizações operacionais.

(v) Situação Geográfica

(a) Falta de espaço. Para as indústrias em crescimento, a falta de espaço e/ou as elevadas rendas constituem importantes factores que conduzem à mobilidade para outras localizações.

(b) Congestionamento. A dificuldade de acessos a determinadas áreas poderá induzir as empresas a adoptarem posturas de abandono das localizações existentes e partirem em busca de outras localizações optimizadoras.

CAPÍTULO IV

CARACTERIZAÇÃO DOS FACTORES DETERMINANTES PARA A SELECÇÃO DA LOCALIZAÇÃO

4.1 - TRATAMENTO DOS DADOS

4.1.1 - Introdução

Para o desenvolvimento e tratamento dos dados do questionário³, iniciou-se o processo pela elaboração de uma folha de códigos⁴. Nesta folha, para além do questionário devidamente identificado, apresentam-se todas as variáveis do questionário que foram sujeitas a um tratamento quantitativo. No caso das perguntas abertas existentes no questionário, as mesmas foram fechadas através da utilização da técnica de análise de conteúdos e, posteriormente codificadas e integradas na folha de códigos.

O processo de codificação, bem como a lista de códigos a utilizar para as situações de "não resposta" e situações do tipo "não se aplica", foram definidos *a priori* para cada variável, com vista à plena codificação dos mesmos.

O tratamento dos dados foi desenvolvido através da utilização da ferramenta SPSS, como referido no segundo capítulo. Os

³ Vide Anexo 3 - Questionário

⁴ Vide Anexo 4 - Folha de Códigos

outputs considerados mais relevantes do ponto de vista da presente investigação serão apresentados no corpo do trabalho, enquanto a demais documentação resultante será integrada em anexo.

A estrutura de apresentação, do tratamento realizado, é a seguinte:

- Caracterização das empresas inquiridas - tabelas de distribuição de frequências das variáveis consideradas relevantes;
- Caracterização dos factores de localização - Referência às medidas de tendência central, das variáveis pertinentes para a análise;
- Análise Factorial de Componentes Principais aplicada à escala da pergunta 19 do questionário;
- Constituição de grupos a partir das componentes principais servindo-nos, para o efeito, da Análise de Clusters;
- Aplicação do teste de igualdade de K médias (Oneway Anova);
- Cruzamento de variáveis e teste do Qui-Quadrado.

4.1.2 - Apresentação dos Resultados

4.1.2.1 - Caracterização das empresas inquiridas - tabelas de distribuição de frequências das variáveis consideradas relevantes

Numa primeira abordagem configura-se como importante, esboçar uma caracterização sucinta das empresas que constituem a

amostra.

A área que constitui a amostra localiza-se num espaço geográfico bastante abrangente, constituído por treze regiões, em que se encontram representados 83 concelhos. Não foi para este efeito considerado qualquer tipo de estratificação por concelho. O número de inquéritos realizado reflecte a taxa de resposta verificada na presente investigação não existindo uma explicação científica estruturada para a penalização verificada nalgumas regiões⁵.

Quadro 4.1 - Distribuição da amostra por Regiões

Regiões	Cod.	Freq.	%	% Válida	% Acum.
Tâmega	1	1	0,6	0,6	0,6
Entre Douro e Vouga	2	5	3	3	3,6
Douro	3	8	4,7	4,7	8,3
Baixo Vouga	4	37	21,9	21,9	30,2
Baixo Mondego	5	21	12,4	12,4	42,6
Pinhal Interior Norte	6	7	4,1	4,1	46,7
Pinhal Interior Sul	7	2	1,2	1,2	47,9
Dão Lafões	8	39	23,1	23,1	71
Serra da Estrela	9	2	1,2	1,2	72,2
Beira Interior Norte	10	7	4,1	4,1	76,3
Beira Interior Sul	11	6	3,6	3,6	79,9
Cova da Beira	12	6	3,6	3,6	83,4
Médio Tejo	13	28	16,6	16,6	100

.....
Total 169 100,0 100,0

Verifica-se, através do anexo 4 que a região mais penalizada foi a do Baixo Mondego que detém 15,6% das empresas na

⁵ Esta constatação pode ser materializada comparando os resultados da tabela anexo 5

amostra inicial/global tendo sido contemplada com 12,4% dos inquéritos da amostra. As regiões de Dão Lafões e Médio Tejo estão representadas na amostra com um peso superior àquele que têm na população. As restantes regiões não se afastam muito de uma distribuição proporcional em função do número de empresas a inquirir existentes em cada uma delas.

Quadro 4.2 - Ano de Constituição da Empresa

Ano de Constituição	Freq.	%	% Válida	% Acum.
Anterior - 1900	2	1,2	1,2	1,2
[1900 - 1940]	9	5,4	5,4	6,6
[1940 - 1950]	12	7,2	7,2	13,8
[1950 - 1960]	8	4,8	4,8	18,6
[1960 - 1970]	20	12,0	12,0	30,6
[1970 - 1980]	45	27,0	27,0	57,6
[1980 - 1990]	43	25,8	25,8	83,4
Posterior - 1990	24	14,4	14,4	97,8
N/R	6	3,6	3,6	100,0

.....
Total 169 100,0 100,0

Verifica-se que as décadas 70/80 e 80/90 foram aquelas em que mais empresas iniciaram a sua actividade com valores de 27.0% e 25.8% respectivamente. Salientam-se os valores verificados na década 50/60 e anos posteriores a 1990 com decréscimos acentuados, apresentando nestes últimos uma redução de 55.81%.

No quadro 4.3 verifica-se que 62.1% das empresas inquiridas possuem capital social compreendido entre 100.000 cts. e mais

de 500.000 cts., das quais 43.8% encontram-se no intervalo [100.000 - 500.000[e 18.3% no intervalo [500.000 - ou mais cts.[.

Quadro 4.3 - Capital Social das Empresas Inquiridas

Capital Social	Cod.	Freq.	%	% Válida	% Acum.
Até 5000 cts	1	10	5,9	5,9	5,9
[5000 - 25000[2	12	7,1	7,1	13,0
[25000 - 50000[3	16	9,5	9,5	22,5
[50000 - 100000[4	26	15,4	15,4	37,9
[100000 - 500000[5	74	43,8	43,8	81,7
500000 cts ou mais	6	31	18,3	18,3	100,0

.....
Total 169 100,0 100,0

No quadro 4.4 constata-se que 34.3% das empresas possuem até 50 trabalhadores, verificando-se o valor de 27.8% para as empresas incluídas no intervalo de [50 - 100[. É de destacar também o valor verificado para o intervalo de [500 ou mais [de 3.0%.

Quadro 4.4 - Número de Empregados das Empresas

Nº de Empregados	Cod.	Freq.	%	% Válida	% Acum.
Até 50	1	58	34,3	34,3	34,3
[50 - 100[2	47	27,8	27,8	62,1
[100 - 250[3	40	23,7	23,7	85,8
[250 - 500[4	17	10,1	10,1	95,9
500 ou mais	5	5	3,0	3,0	98,8
N/R	6	2	1,2	1,2	100,0

.....
Total 169 100,0 100,0

Para uma melhor caracterização das empresas incluídas na amostra, entendeu-se por bem analisar as classes etárias a

que pertencem os empresários ou administradores/directores gerais, assim como, o nível de formação dos mesmos.

Quadro 4.5 - Escalão Etário do Empresário ou Administrador / Director Geral da Empresa

Escalão Etário	Cod.	Freq.	%	% Válida	% Acum.
Até 35 anos	1	4	2,4	2,4	2,4
[35 - 50[2	66	39,1	39,1	41,4
50 ou mais	3	99	58,6	58,6	100,0

.....
Total 169 100,0 100,0

Maioritariamente (58.6%), os responsáveis das empresas são indivíduos com 50 ou mais anos. Destaca-se a diminuta percentagem (2.4%) no escalão etário caracterizador dos jovens empresários.

Quadro 4.6 - Nível de Formação do Empresário ou Administrador/Director Geral da Empresa

Nível de Formação	Cod.	Freq.	%	% Válida	% Acum.
Ensino Primário	1	28	16,6	16,6	16,6
Ensino Secundário	2	56	33,1	33,1	49,7
Ens. Sup. não Universitário	3	28	16,6	16,6	66,3
Ens. Sup. Universitário	4	50	29,6	29,6	95,9
Formação Profissional	5	5	3,0	3,0	98,8
N/R	6	2	1,2	1,2	100,0

.....
Total 169 100,0 100,0

As habilitações literárias dos promotores, da região alargada que constitui a amostra, são ao nível do ensino secundário (33.1%). Com habilitações de nível de ensino superior

universitário encontramos 29.6% dos inquiridos.

*4.1.2.2 - Caracterização dos factores de localização -
Referência às medidas de tendência central, das variáveis
pertinentes para a análise*

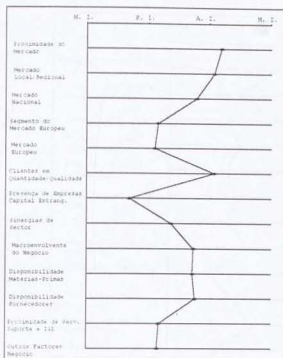
Os resultados que analisamos neste ponto específico referem-se a todas as questões reveladas e apresentadas na questão nº 19 que nomeadamente se referem a:

- ▶ Factores Negócio;
- ▶ Características da Localização;
- ▶ Factores Trabalho;
- ▶ Factores Custo;
- ▶ Infra-estruturas;
- ▶ Qualidade de Vida/Factores Pessoais.

A apresentação destes resultados será feita através de gráficos, podendo os dados que estão na sua origem ser consultados no anexo 8.

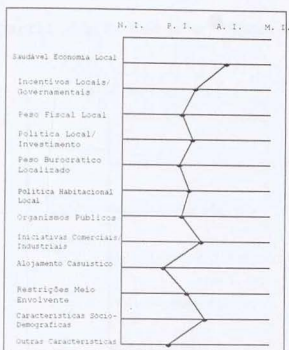
Os gráficos de perfil que se apresentam de seguida, mostram a comparação das variáveis tratadas com vista à identificação dos factores com capacidade para a definição da localização da empresa.

Gráfico 4.1 - Perfil dos Factores Negócio



Verifica-se que do vasto conjunto de factores negócio a proximidade do mercado é, em termos médios, o que possui maior significância (3.199). Para o mesmo conjunto de variáveis, as empresas inquiridas valorizaram o mercado local/regional e mercado nacional com valores de 3.074 e 2.8 respectivamente, em detrimento dos segmentos específicos do mercado europeu (2.167) e mercado europeu em geral (2.115). Revela-nos também a importância dada à presença de clientes em quantidade e qualidade (3.072) e o fraco peso atribuído à presença de empresas de capital estrangeiro(1.699).

Gráfico 4.2 - Perfil das Características da Localização

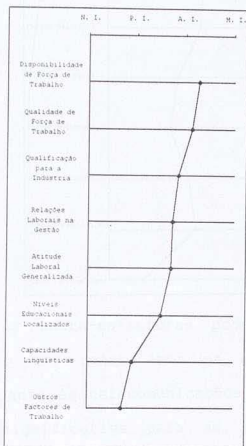


Em termos das características da localização, ressalta de imediato o peso de uma economia local saudável (3.102). De menor importância são as iniciativas comerciais/industriais e as características sócio-demográficas com valores de 2.601 e 2.693, respectivamente. Para as empresas inquiridas avariável de menor significado é o alojamento casuístico com um valor de 1.846.

Relativamente aos factores trabalho, na sua generalidade possuem relevância considerável como se pode constatar no gráfico 4.3. A variável disponibilidade força de trabalho

apresenta o maior índice encontrado da análise dos valores médios mais importantes com 3.274.

Gráfico 4.3 - Perfil dos Factores de Trabalho



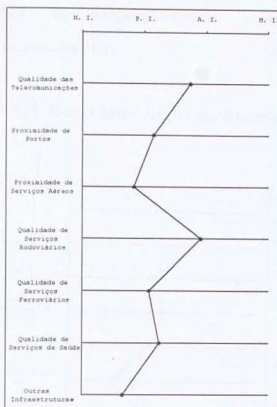
Do gráfico 4.4 ressalta o custo de terrenos com valores médios de 3.067, outros custos de investimento com 3.012 e os custos salariais (2.945) embora com uma média menor. Pelo contrário, os custos de comunicação foram os considerados de menor importância (2.288).

Gráfico 4.4 - Perfil dos Factores Custo



Relativamente às infra-estruturas podemos observar que, inversamente ao que constatámos na análise do gráfico anterior no tocante às telecomunicações, a sua qualidade é uma variável significativa para as empresas inquiridas (2.736), bem como a qualidade dos serviços rodoviários (2.909). Todavia, a proximidade dos serviços aéreos (1.828), a qualidade dos serviços ferroviários (2.074) e a proximidade de portos (2.148) são variáveis tidas como menos importantes, de onde se conclui que as empresas que constituem a amostra utilizam maioritariamente as vias rodoviárias.

Gráfico 4.5 - Perfil das Infra-estruturas

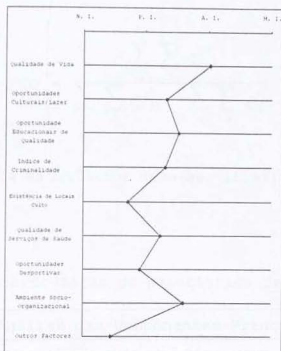


A existência de locais de culto e de oportunidades desportivas são variáveis tidas como pouco relevantes nos factores qualidade de vida, com valores médios de 1.718 e 1.915, respectivamente, como podemos constatar no gráfico 4.6. Paradoxalmente a qualidade de vida (3.024), o ambiente sócio-organizacional (2.601) e oportunidades educacionais de qualidade (2.524) são indicadores bastante valorizados pelo conjunto das empresas inquiridas.

O presente perfil revela-nos a principal evidência face a uma nova tipologia de factores, pois além dos tradicionais

factores custo, fenómenos como a globalização materializam novas capacidades de atractividade perante as novas localizações de acolhimento.

Gráfico 4.6 - Perfil Qualidade de Vida/Factores Pessoais



4.1.2.3 - Análise Factorial de Componentes Principais aplicada à escala da pergunta 19 do questionário

A análise Factorial caracteriza-se, no essencial, ao partir-se de um conjunto de variáveis iniciais caracterizadoras de um fenómeno, identificar as relações principais subjacentes à totalidade das relações existentes. Contudo, para que se

valide a Análise Factorial de Componentes Principais, duas condições devem ser satisfeitas (Reis, 1993):

- - A estatística de Kaiser-Meyer-Olkin, que estabelece a comparação das correlações entre as componentes, deve apresentar um valor adequado.

A estatística é dada por:

$$KMO = \frac{\sum_i \sum_j r_{ij}^2}{\sum_i \sum_j r_{ij}^2 + \sum_i \sum_j a_{ij}^2}$$

O resultado desta estatística deve ser interpretado em função do quadro 4.7.

Quadro 4.7 - Interpretação da estatística de KMO

KMO	Análise das Componentes Principais
0.90 - 1	Muito Boa
0.80 - 0.90	Boa
0.70 - 0.80	Média
0.60 - 0.70	Medíocre
0.50 - 0.60	Muito Má
<0.50	Inaceitável

Fonte: Reis, 1993

- - O teste de Bartlett deve permitir rejeitar a hipótese nula em que a matriz de correlação, elaborada a partir das variáveis, é uma matriz identidade. Na situação em que se

verifica uma matriz identidade a A.F.C.P. não faz qualquer sentido, na medida em que não existem correlações significativas entre as variáveis iniciais. Este teste assume para H_0 que a matriz de correlações é uma matriz identidade com determinante igual a 1. Nesta situação H_0 deverá ser rejeitada para que a A.F.C.P. se possa concretizar.

A análise factorial de componentes principais, como referimos anteriormente, é uma técnica que tem por objectivo reduzir o número de variáveis. Partindo, na primeira estância, de um vasto conjunto de variáveis, a A.F.C.P. cria um conjunto de factores que na sua totalidade explicam determinada percentagem da variância verificada nas variáveis originais. Estas novas variáveis são denominadas **Factores** ou **Componentes Principais**.

Esta técnica de análise multivariada parte de um conjunto de variáveis correlacionadas entre si para chegar a um conjunto de factores (componentes principais) ortogonais (não correlacionadas), assim sendo, os factores resultam de combinações lineares das variáveis originais.

As componentes principais são calculadas por ordem decrescente de importância, ou seja, o primeiro factor explica o maior valor possível da variância das variáveis originais, o segundo o máximo da variância ainda não explicada e assim sucessivamente.

O conjunto das componentes principais retidas deverá explicar uma proporção elevada da variação total das variáveis originais. Este materializa um dos critérios a utilizar com vista à adopção do número de factores a reter, como referido anteriormente. Na generalidade, foi aplicada esta técnica à caracterização dos factores entendidos como importantes pela gestão de topo das empresas inquiridas.

Os factores negócio na definição da localização da empresa, possuem as variáveis iniciais:

FNPM: Proximidade do mercado;

FNMLR: Mercado local/regional;

FNMN: Mercado Nacional;

FNSME: Segmento específico do mercado europeu;

FNMEG: Mercado europeu em geral;

FNPPQ: Presença de potenciais clientes em quantidade e qualidade;

FNECE: Presença de empresas de capital estrangeiro;

FNPLD: Presença de empresas pertencentes à mesma indústria na localização definida;

FNMN1: Macroenvolvente do negócio;

FNDMP: Disponibilidade de matérias-primas;

FNPDF: Presença/disponibilidade de fornecedores;

FNPCI: Proximidade de serviços de suporte/centros de investigação.

As estatísticas iniciais são apresentadas no quadro 4.8.

Quadro 4.8. - Estatísticas Iniciais

Kaiser-Meyer-Olkin Measure of Sampling Adequacy =	73701
Bartlett Test of Sphricity = 624,86352, Significance =	0

Variable	Communality	*	Factor	Eigenvalue	Pct of Var	Cum Pct
FNPM	1	*	1	3.97399	33.1	33.1
FNMLR	1	*	2	2.28322	19	52.1
FNMN	1	*	3	1.24081	10.3	62.5
FNSME	1	*	4	1.11694	9.3	71.8
FNMEG	1	*	5	0.76391	6.4	78.2
FNPQQ	1	*	6	0.65557	5.5	83.6
FNECE	1	*	7	0.53422	4.5	88.1
FNPLD	1	*	8	0.47974	4	92.1
FNMNI	1	*	9	0.32739	2.7	94.8
FNDMP	1	*	10	0.23715	2	96.8
FNPDF	1	*	11	0.21896	1.8	98.6
FNPCI	1	*	12	0.16811	1.4	100

Nesta solução inicial, como o número de componentes ou factores é igual ao número de variáveis, as comunalidades são iguais a 1.

A estatística *KMO* apresenta o valor de 0.73701 que permite considerar que a A.F.C.P. terá uma qualidade média.

O teste de *Bartlett* apresenta o valor 0.00000, inferior a uma centésima de milésima, permite-nos rejeitar H_0 (matriz identidade) para um nível de significância de 5 ou 1%.

O critério que adoptamos para a retenção das componentes principais foi o dos *Eigenvalue*, factores cujos valores próprios são superiores à média. Os valores próprios

superiores a 1 estarão acima da média se a análise for feita a partir de uma matriz de correlações (critério de *Kaiser*). No quadro anterior podemos verificar que a retenção de quatro factores nos permite explicar 71.8% da variância total, embora este valor não atinja o nível desejado (80 a 90%).

Quadro 4.9 - Estatísticas finais retendo quatro factores

Variable	Communality	*	Factor	Eigenvalue	Pct of Var	Cum Pct
FNPM	,80427	*	1	3,97399	33,1	33,1
FNMLR	,82470	*	2	2,28322	19,0	52,1
FNMN	,63167	*	3	1,24081	10,3	62,5
FNSME	,85795	*	4	1,11694	9,3	71,8
FNMEG	,82165	*				
FNPQQ	,74988	*				
FNECE	,50461	*				
FNPLD	,69360	*				
FNMN1	,58462	*				
FNDMP	,85836	*				
FNPDF	,81418	*				
FNPCI	,46948	*				

As quatro componentes retêm 80.43% da variância de FNPM, 82.47% de FNMLR, e assim, sucessivamente conforme apresentado no quadro 4.9.

Depois de encontradas as componentes principais, torna-se necessário fazer a sua rotação mantendo a ortogonalidade por forma a evidenciar as diferenças existentes.

Testámos alguns métodos de rotação concluindo que o mais

indicado à estrutura dos dados existentes era o método Varimax. Este método de rotação (ortogonalização) permite maximizar a variância dos pesos de cada componente.

Depois de feita a rotação dos factores, verificou-se que os quatro factores estão relacionados com as variáveis iniciais da escala, conforme se apresenta no quadro 4.10.

Quadro 4.10 - Variáveis da escala mais correlacionadas com cada um dos factores

Componente 1	Componente 2	Componente 3	Componente 4
FNPM - 0,87836	FNDMP - 0,89982	FNSME - 0,91542	FNECE - 0,55534
FNMLR - 0,89889	FNPDF - 0,86835	FNMEG - 0,88016	FNPLD - 0,83126
FNMN - 0,63166			FNMN1 - 0,59373
FNPQQ - 0,81041			

O passo seguinte revela a tarefa de denominação de cada uma das componentes. Um bom critério, é atender aos pesos ou *loadings*. As variáveis mais correlacionadas com a componente 1 são: FNPM (factores negócio proximidade do mercado), FNMLR (factores negócio mercado local e regional), FNMN (factores negócio mercado nacional) e FNPQQ (factores negócio presença de potenciais clientes em quantidade e qualidade). Com base na análise efectuada decidimos denominar, daqui por diante, à primeira componente "Potencialidades do espaço comercial nacional". As variáveis mais correlacionadas com a segunda componente são: FNDMP (factores negócio disponibilidade de

matérias-primas) e FNPDF (factores negócio presença e disponibilidade de fornecedores), pelo que a componente será referida como "Disponibilidade de inputs". Para a terceira componente, e tendo como base a mesma metodologia, a sua denominação será de "Potencialidades do espaço comercial europeu", finalmente a quarta componente adopta a denominação de "Sinergias da macroenvolvente".

A aplicação da A.F.C.P permitiu-nos reduzir para quatro o número de variáveis necessárias à caracterização dos factores negócio na definição da localização da empresa.

Vamos, de seguida, aplicar a mesma metodologia ao conjunto de variáveis com peso significativo para a valorização das características da localização, factores trabalho, factores custo, infra-estruturas e, finalmente, os factores de qualidade de vida/ factores pessoais.

Face ao elevado número de variáveis, optámos somente pela apresentação dos quadros - Variáveis da escala mais correlacionadas com cada um dos factores -, para as diferentes tipologias de factores com capacidade de influenciarem a definição da localização da empresa, sendo que o tratamento respectivo apresenta-se em anexo⁶ nos seus diferentes passos e evidências.

No que diz respeito aos factores características da

⁶ Vide Anexo 7

localização, apresenta-se no quadro 4.11 as variáveis da escala mais correlacionadas com cada um dos factores.

Quadro 4.11 - Variáveis da escala mais correlacionadas com cada um dos factores

Componente 1	Componente 2
CLBEL	,63684
CLIL ,80777	
CLNTL ,85318	
CLPLFNI ,83105	
CLRQL ,72987	
CLDCQH	,55472
CLOPE	,66258
CLIC	,72899
CLFAC	,68774
CLRME ,55390	,54618
CLCSD	,64729

Depois de feita a rotação pelo método de Varimax dos factores, verificou-se que os dois factores encontrados estão relacionados com as variáveis iniciais da escala, em que da primeira componente principal fazem parte as variáveis CLIL(características da localização incentivos locais/governamentais), CLNTL (características da localização níveis de taxação local), CLPLFNI (características da localização posicionamento do poder local face aos novos investimentos), CLRQL (características da localização regulação/qualidade da burocracia localizada) e ainda CLRME (características da

localização restrições do meio envolvente), que será denominada "Política da Localização face ao investimento". A segunda componente principal, composta pelas variáveis: CLBEL (características da localização boa economia local), CLDCQH (disponibilidade / custo e qualidade da habitação), CLOPE (organismos públicos existentes), CLIC (iniciativas comerciais e industriais existentes), CLFAC (facilidade de alojamento casuístico/sala de conferências), CLRME (restrições do meio envolvente) e também CLCSD (características sócio-demográficas), será referida como "Dinamização e enquadramento da localização".

Temos, agora, duas variáveis que nos permitem evidenciar quais as características da localização que influenciaram o processo de tomada de decisão de localização das empresas inquiridas.

O quadro 4.12 delata-nos as variáveis da escala factores trabalho com maior peso na definição da localização da empresa para o conjunto de organizações inquiridas.

Quadro 4.12 - Variáveis da escala mais correlacionadas com cada um dos factores retidos

Componente 1		Componente 2		Componente 3	
FTDFT	,87104	FTDFTCI	,53530	FTRLVG	,85648
FTQFTE	,77747	FTNEL	,74902	FTALG	,82489
FTDFTCI	,61787	FTCL	,84096		

Para a escala factores trabalho, e após rotação dos factores, presenciamos que os três factores encontrados estão relacionados com as variáveis iniciais em que a primeira componente principal é composta por: FTDFT (Disponibilidade da força de trabalho), FTQFTE (Qualidade da força de trabalho existente), FTDFTCI (Disponibilidade da força de trabalho credenciada na indústria em causa), adoptando a denominação "Disponibilidade de força de trabalho qualificada". A segunda componente principal constituída pelas variáveis: FTDFTCI (Disponibilidade da força de trabalho credenciada na indústria em causa), FTNEL (Níveis educacionais localizados), FTCL (Capacidades linguísticas), será referida como "Níveis de formação da força de trabalho". A terceira e última componente principal é integrada por: FTRLVG (Relações Laborais versus gestão existente) e FTALG (Atitude laboral generalizada), identifica-se como "Relações laborais".

Materializam-se desta forma, três variáveis que nos permitem evidenciar quais os factores trabalho que influenciaram o processo de tomada de decisão de localização das empresas

inquiridas.

O quadro 4.13 revela-nos as variáveis da escala factores custo com maior peso na definição da localização da empresa.

Quadro 4.13 - Variáveis da escala mais correlacionadas com cada um dos factores retidos

Componente 1		Componente 2		Componente 3	
FCCSP	,65541	FCCT	,89863	FCCMPOP	,94485
FCCE	,78938	FCOCI	,75182		
FCCT1	,89793				
FCCTR	,78245				

A escala factores custo após rotação revela-nos que os três factores encontrados estão relacionados com as variáveis iniciais em que a primeira componente principal é composta por: FCCSP (Custos salariais praticados), FCCE (Custos de Energia), FCCT1 (Custo das telecomunicações) e FCCTR (Custo de transportes), que se identifica futuramente como "Custos fixos organizacionais". No tocante à segunda componente principal a mesma internaliza: FCCT (Custo de terreno) e FCOCI (Outros custos de investimento), será referida como "Custos de investimento". Por fim, a terceira componente principal, no essencial, encerra a FCCMPOP (Custos das matérias-primas e outros produtos), que adopta a denominação de "Custos variáveis organizacionais".

O quadro 4.14 revela-nos as variáveis da escala infra-estruturas com maior peso na definição da localização da

empresa.

Depois de feita a rotação dos factores verificamos que os três factores encontrados estão relacionados com as variáveis iniciais da escala da seguinte forma:

Quadro 4.14 - Variáveis da escala mais correlacionadas com cada um dos factores retidos

Componente 1		Componente 2		Componente 3	
IQT	,83477	IPSA	,52995	IPP	,92231
IQSR	,79709	IQSF	,87314	IPSA	,73762
		IQSS	,71362		

A primeira componente principal, da qual fazem parte as variáveis: IQT (Qualidade das telecomunicações) e IQSR (Qualidade dos serviços rodoviários), será denominada "Comunicações e Acessibilidades". A segunda componente principal, composta pelas variáveis: IPSA (Proximidade de serviços aéreos), IQSF (Qualidade dos serviços ferroviários) e IQSS (Qualidade dos serviços de saúde), será referida como "Serviços de Transporte de médio curso". A terceira componente principal que engloba as variáveis: IPP (Proximidade de portos) e IPSA (Proximidade de serviços aéreos), será denominada "Serviços de Transporte de longo curso".

Quadro 4.15 - Variáveis da escala mais correlacionadas com cada um dos factores retidos

Componente 1		Componente 2		Componente 3	
QVQVE	,66294	QVELCR	,90212	QVQVE	,56346
QVOCL	,56516	QVOD	,80667	QVOEQ	,57026
QVOEQ	,56774			QVGCEAL	,88025
QVIC	,87414				

Conforme apresentado no quadro anterior e depois de feita a rotação dos factores verificou-se que os três factores estão relacionados com as variáveis iniciais da escala.

As variáveis mais correlacionadas com a componente 1 são: QVQVE (Qualidade de vida existente), QVOCL (Oportunidades culturais e de lazer), QVOEQ (Oportunidades educacionais de qualidade) e QVIC (Índices de criminalidade). Com base na análise efectuada decidimos denominar, daqui por diante, à primeira componente "Qualidade de Vida - Educação e Segurança". As variáveis mais correlacionadas com a segunda componente são: QVELCR (Existência de locais de culto religioso) e QVOD (Oportunidades desportivas), pelo que a componente será referida como "Alternativas de lazer". Para a terceira componente e tendo como base a mesma metodologia, as variáveis mais correlacionadas são: QVQVE (Qualidade de vida existente), QVOEQ (Oportunidades educacionais de qualidade) e QVGCEAL (Grau de conversação e entendimento entre os diferentes agentes locais), que adoptará a denominação de "Clima organizacional alargado".

Temos, agora, três variáveis que nos permitem caracterizar a importância da qualidade de vida e alguns factores pessoais com capacidade de contribuírem para a definição da localização da empresa.

4.1.2.4 - *Análise de Clusters*

A aplicação desta técnica no âmbito da gestão, tem vindo a vulgarizar-se e justifica-se a sua utilização sempre que se pretende fazer a classificação ou agrupamento de indivíduos por forma a identificar, características similares nas empresas que constituem a amostra.

Neste subcapítulo faz-se a apresentação da constituição de grupos a partir da opinião emitida pelas empresas inquiridas, personalizada pelos administradores, gerentes ou directores gerais, sobre a forma como estes percebem os diferentes factores no processo de definição da localização da empresa.

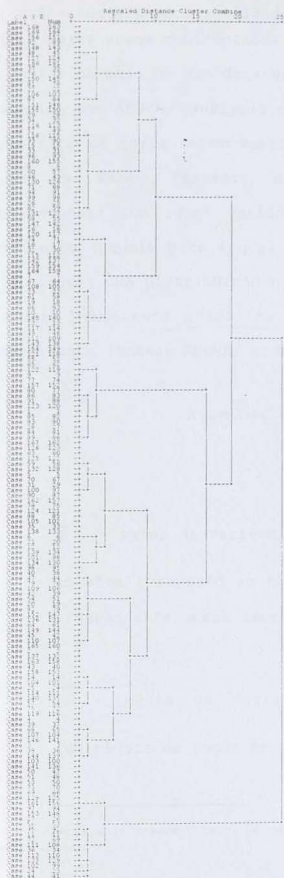
A partir das componentes principais da primeira escala foram constituídos três grupos de empresas através da análise de clusters. Optámos pela constituição de três grupos, a uma distância de ≈ 12 , depois de efectuarmos a simulação de dois e quatro grupos que conduzia a grupos muito desequilibrados. O critério de distâncias adoptado foi o da distância Euclidiana ao quadrado e o método de agrupamento foi o de Ward.

Como forma de visualização dos resultados da análise clusters optamos pelo dendrograma conforme gráfico 4.7. Neste gráfico

podemos identificar a forma como os grupos vão sendo formados e os valores dos respectivos coeficientes para cada passo. Assim, partimos da distância desejada entre os grupos e, de seguida, saberemos quantos grupos se formam àquela distância e quem são os indivíduos que compõem esses grupos⁷.

O dendrograma deve ser cortado na vertical, à distância pretendida. Desta forma, geram-se três grupos com a seguinte constituição: grupo 1 = 83 indivíduos, grupo 2 = 66 indivíduos e, finalmente, o grupo 3 = 17 indivíduos.

⁷ Vide Anexo 9 - Composição e Dimensão de cada grupo gerado na análise

Gráfico 4.7 - Dendrograma resultante da análise de *clusters*

4.1.2.5 - Teste para a igualdade de K médias

Muitas vezes somos confrontados com a necessidade de comparar as médias de mais do que dois grupos utilizando a metodologia conhecida por ANOVA ^a (*analysis of variance*).

Neste tipo de teste devem verificar-se dois pressupostos: os grupos a serem testados deverão pertencer a grupos populacionais com igual variância e ainda, que a variável dependente (aquela para a qual se pretende testar as médias) deve possuir uma distribuição normal.

O modelo subjacente à análise de variância de uma variável independente (oneway ANOVA) pode ser representado por:

$$X_{kn} = \bar{X} + C_k + e_{kn}$$

em que:

X_{kn} = valor da variável dependente do indivíduo n na amostra k exposto ao nível de influência da variável independente dessa amostra;

\bar{X} = média da variável dependente de todos os indivíduos de todos os grupos;

^a Apenas abordaremos o teste de variância para uma variável independente (oneway ANOVA)

C_k = efeito produzido pela variável independente na variável dependente no grupo K ;

e_{kn} = parte aleatória (efeito não explicado pela variável independente), no grupo K , indivíduo n .

Após as considerações de enquadramento do teste em causa, vamos considerar, para o nosso exemplo, os grupos formados (variável independente) e analisar o comportamento médio dos factores (variável dependente). Desenvolveremos com alguma minúcia o primeiro teste enquanto que, para os demais, apenas apresentaremos os resultados sob a forma de um quadro síntese. Todavia, os *outputs* produzidos pelo SPSS podem ser consultados no anexo 11.

Teste para os factores: Potencialidades do espaço comercial nacional, Disponibilidade de *Inputs*, Potencialidades do espaço comercial Europeu e Sinergias da macroenvolvente.

Formulamos H_0

H_0 : A importância média dada à componente Potencialidades do espaço comercial nacional, por parte dos responsáveis das empresas inquiridas, é igual nos três grupos.

$H_1: \mu_1 \neq \mu_2$ ou $\mu_1 \neq \mu_3$ ou $\mu_1 \neq \mu_4$ ou $\mu_2 \neq \mu_3$ ou $\mu_2 \neq \mu_4$ ou $\mu_3 \neq \mu_4$

ou $\mu_1 \neq \mu_2 \neq \mu_3 \neq \mu_4$

Resultados do teste produzidos pelo SPSS.

Variable FAC1_1 REGR factor score 1 for analysis 1
By Variable CLU3_1 Ward Method

Analysis of Variance

Source	D.F.	Sum of Squares	Mean Squares	F Ratio	F Prob.
Between Groups	2	3,6124	1,8062	1,7864	,1723
Within Groups	111	112,2282	1,0111		
Total	113	115,8406			

Group	Count	Mean	Standard Deviation	Standard Error	95 Pct Conf Int for Mean
Grp 1	55	,1386	,9539	,1286	-,1193 TO ,3965
Grp 2	47	,0010	1,0167	,1483	-,2975 TO ,2995
Grp 3	12	-,4649	1,1887	,3431	-1,2202 TO ,2903
Total	114	,0183	1,0125	,0948	-,1695 TO ,2062

GROUP	MINIMUM	MAXIMUM
Grp 1	-2,2883	1,3904
Grp 2	-2,8160	1,2419
Grp 3	-2,5869	1,2198
TOTAL	-2,8160	1,3904

Levene Test for Homogeneity of Variances

Statistic	df1	df2	2-tail Sig.
,9052	2	111	,407

Multiple Range Tests: Scheffe test with significance level ,05

The difference between two means is significant if
 $MEAN(J) - MEAN(I) \geq ,7110 * RANGE * \sqrt{1/N(I) + 1/N(J)}$
 with the following value(s) for RANGE: 3,51

- No two groups are significantly different at the ,050 level

Da análise dos resultados do teste, decidimos:

- Não rejeitar H_0 de homogeneidade de variâncias para um nível de significância de 5% ou 1% uma vez que a probabilidade associada ao teste de Levene = 0.407 > 0.05 ou 0.01;
- Não rejeitar H_0 de igualdade de médias, quer para um

nível de significância de 5% quer para 1%, uma vez que ao valor do teste F está associada uma probabilidade de $0.1723 > 0.05$ ou 0.01 .

O teste de Scheffé para uma significância de 5% indica-nos que não existem diferenças significativas entre todos os grupos.

Apresenta-se no quadro 4.16 uma síntese dos testes efectuados.

Quadro 4.16 - Síntese das decisões a tomar em função dos testes realizados

	Potencialidades do Espaço Comercial Nacional		Disponibilidade de Inputs		Potencialidades do Espaço Comercial Europeu		Sinergias da Macroenvolvente	
	Homo. Var.	Iguale. Méd.	Homo. Var.	Iguale. Méd.	Homo. Var.	Iguale. Méd.	Homo. Var.	Iguale. Méd.
	2-tail Sig. 0.407	F Prob. 0.1723	2-tail Sig. 0.547	F Prob. 0.5200	2-tail Sig. 0.157	F Prob. 0.0146	2-tail Sig. 0.454	F Prob. 0.3973
H0: igualdade de médias entre os grupos com $\alpha=0.05$	Não Rejeitar	Não Rejeitar	Não Rejeitar	Não Rejeitar	Não Rejeitar	Rejeitar	Não Rejeitar	Não Rejeitar
Diferenças significativas ($\alpha=0.05$) entre grupos	Nenhum		Nenhum		Grupo 3 e restantes		Nenhum	

Da análise do quadro anterior constata-se, para o nível de significância considerado, que os três grupos gozam de comportamentos idênticos na forma como percebem as potencialidades do espaço comercial nacional. Em relação à

disponibilidade de *Inputs* verifica-se a mesma tipologia de comportamento. No tocante à percepção das potencialidades do espaço comercial europeu, existem diferenças entre os grupos, sendo significativas para o grupo 3 e restantes. As sinergias da macroenvolvente constituem um factor que goza de percepção idêntica nos três grupos.

Quadro 4.17 - Síntese dos valores médios dos grupos⁹

Grupos	Potencialidades do Espaço comercial nacional	Diponibilidades de Inputs	Potencialidades do Espaço comercial europeu	Sinergias da Macroenvolvente
G1	0.1386	0.0857	-0.0659	0.093
G2	0.001	-0.0402	-0.1624	-0.0265
G3	-0.4649	-0.2719	0.7591	-0.3351

Como as variáveis foram estandardizadas para o cálculo do teste, um valor médio positivo significa que essa componente é valorizada pelo grupo.

O grupo 1 despreza a componente potencialidades do espaço comercial europeu, valorizando as restantes componentes com especial incidência para a componente potencialidades do espaço comercial nacional. O grupo 2 valoriza apenas a componente potencialidades do espaço comercial nacional, embora o valor apresentado materialize o menor valor positivo do quadro. Relativamente ao grupo 3, valoriza apenas a

⁹ Estes valores médios encontram-se nos outputs produzidos pelo SPSS, anexo 11

componente potencialidades do espaço comercial europeu, constituindo o valor de maior positividade do quadro 4.17.

Teste para os factores: Política da localização face ao investimento e Dinamização e enquadramento da localização.

Formulamos H_0

H_0 : A importância média dada à componente política da localização face ao investimento, por parte dos responsáveis das empresas inquiridas, é igual nos três grupos.

$H_1: \mu_1 \neq \mu_2$

Resultados do teste produzidos pelo SPSS.

Variable FAC1_2 REGR factor score 1 for analysis 1
By Variable CLU3_1 Ward Method

Analysis of Variance							
Source	D.F.	Sum of Squares	Mean Squares	F Ratio	F Prob.		
Between Groups	2	6,6991	3,3496	3,3732	,0370		
Within Groups	146	144,9782	,9930				
Total	148	151,6773					

Group	Count	Mean	Standard Deviation	Standard Error	95 Pct Conf Int for Mean		
Grp 1	74	,0074	,9052	,1052	-,2023 TO		,2171
Grp 2	59	-,2221	,9991	,1301	-,4824 TO		,0383
Grp 3	16	,4955	1,3484	,3371	-,2230 TO		1,2140
Total	149	-,0310	1,0123	,0829	-,1949 TO		,1329

GROUP	MINIMUM	MAXIMUM
Grp 1	-1,8080	1,9825
Grp 2	-2,1846	1,6654
Grp 3	-1,6142	2,5906
TOTAL	-2,1846	2,5906

Levene Test for Homogeneity of Variances

Statistic	df1	df2	2-tail Sig.
3,9623	2	146	,021

Multiple Range Tests: Scheffe test with significance level ,05

The difference between two means is significant if
 $MEAN(J) - MEAN(I) \geq ,7046 * RANGE * \sqrt{1/N(I) + 1/N(J)}$
 with the following value(s) for RANGE: 3,50

(*) Indicates significant differences which are shown in the lower triangle

		G G G
		r r r
		P P P
		2 1 3
Mean	CLU3_1	
-,2221	Grp 2	
,0074	Grp 1	
,4955	Grp 3	*

Face aos resultados do teste, decidimos:

i - Rejeitar H_0 de homogeneidade de variâncias para um nível de significância de 5%, uma vez que a probabilidade associada ao teste de Levene = $0.021 < 0.05$;

ii - Rejeitar H_0 de igualdade de médias para um nível de significância de 5%, uma vez que a probabilidade associada ao valor $F = 0.0370 < 0.05$. No entanto, como os grupos apresentam dimensões diferentes, para rejeitarmos H_0 de igualdade de médias, temos que admitir que o teste é robusto. O teste de Scheffé para uma significância de 5% indica diferenças significativas entre os grupos 2 e 3.

Quadro 4.18 - Síntese das decisões a tomar em função dos testes realizados

	Política da localização face ao investimento		Dinamização e enquadramento da localização	
	Homo. Var.	Iguald. Méd.	Homo. Var.	Iguald. Méd.
	2-tail Sig. 0.021	F Prob. 0.0370	2-tail Sig. 0.545	F Prob. 0.0078
H0: igualdade de médias entre os grupos com $\alpha=0.05$	Rejeitar	Rejeitar	Não Rejeitar	Rejeitar
Diferenças significativas ($\alpha=0.05$) entre grupos	grupo 2 e grupo 3		grupo 1 e grupo 3	

A análise do quadro anterior revela-nos, para o nível de significância considerado, que os grupos têm comportamentos médios diferentes, na forma como avaliam a componente política da localização face ao investimento. Estas diferenças são significativas ao nível de 5% para os grupos 2 e 3. Relativamente à componente dinamização e enquadramento da localização, os grupos apresentam também comportamentos médios diferentes. Estas diferenças são significativas ao nível de 5% para os grupos 1 e 3.

Quadro 4.19 - Síntese dos valores médios dos grupos

Grupos	Política da Localização Face ao Investimento	Dinamização e enquadramento da localização
G1	0.0074	0.1841
G2	-0.2221	-0.0002
G3	0.4955	-0.6686

Os responsáveis das empresas pertencentes ao grupo 1 valorizam ambas as componentes, com especial atenção para a componente dinamização e enquadramento da localização. Em contrapartida os responsáveis pertencentes ao grupo 2 não valorizam especialmente nenhuma das componentes apresentadas, embora a componente dinamização e enquadramento da localização surja com o valor de menor negatividade. Quanto ao grupo 3 verifica-se uma valorização da componente política da localização face ao investimento, e simultaneamente uma não valorização acentuada da componente dinamização e enquadramento da localização.

Teste para os factores: Disponibilidade de força de trabalho qualificada, níveis de formação da força de trabalho e relações laborais.

Formulamos H_0

H_0 : A importância média dada à componente disponibilidade de força de trabalho qualificada, por parte dos responsáveis das empresas inquiridas é igual nos três grupos.

$H_1: \mu_1 \neq \mu_2$ ou $\mu_2 \neq \mu_3$ ou $\mu_1 \neq \mu_3$ ou $\mu_1 \neq \mu_2 \neq \mu_3$

Resultados do teste produzidos pelo SPSS.

Variable FAC1_3 REGR factor score 1 for analysis 1
By Variable CLU3_1 Ward Method

Analysis of Variance

Source	D.F.	Sum of Squares	Mean Squares	F Ratio	F Prob.
Between Groups	2	2,2634	1,1317	1,1311	,3254
Within Groups	149	149,0838	1,0006		
Total	151	151,3472			

Group	Count	Mean	Standard Deviation	Standard Error	95 Pct Conf Int for Mean
Grp 1	77	,0813	1,0044	,1145	-,1467 TO ,3092
Grp 2	59	,0041	1,0395	,1353	-,2667 TO ,2750
Grp 3	16	-,3320	,8060	,2015	-,7615 TO ,0975
Total	152	,0078	1,0011	,0812	-,1526 TO ,1683

GROUP	MINIMUM	MAXIMUM
Grp 1	-3,4058	1,7100
Grp 2	-2,1418	1,5063
Grp 3	-1,5056	1,1849
TOTAL	-3,4058	1,7100

Levene Test for Homogeneity of Variances

Statistic	df1	df2	2-tail Sig.
1,0769	2	149	,343

Variable FAC1_3 REGR factor score 1 for analysis 1
By Variable CLU3_1 Ward Method

Multiple Range Tests: Scheffe test with significance level ,05

The difference between two means is significant if
 $MEAN(J) - MEAN(I) \geq ,7073 * RANGE * \sqrt{1/N(I) + 1/N(J)}$
 with the following value(s) for RANGE: 3,50

- No two groups are significantly different at the ,050 level

Face aos resultados do teste, decidimos:

i - Não rejeitar H_0 de homogeneidade de variâncias para um nível de significância de 5% ou 1%, uma vez que a probabilidade associada ao teste de Levene = 0.343 > 0.05 ou

0.01;

ii - Não rejeitar H_0 de igualdade de médias quer para um nível de significância de 5% quer para 1%, uma vez que a probabilidade associada ao valor $F = 0.3254 > 0.05$ ou 0.01. O teste de Scheffé para uma significância de 5% indica-nos que não existem diferenças significativas entre todos os grupos.

Quadro 4.20 - Síntese das decisões a tomar em função dos testes realizados

	Disponibilidade de força de trabalho qualificada		Níveis de formação da força de trabalho		Relações laborais	
	Homo. Var.	Iguald. Méd.	Homo. Var.	Iguald. Méd.	Homo. Var.	Iguald. Méd.
	2-tail Sig. 0.343	F Prob. 0.3254	2-tail Sig. 0.456	F Prob. 0.9545	2-tail Sig. 0.331	F Prob. 0.4309
Igualdade de médias entre os grupos com $\alpha=0.05$	Não Rejeitar	Não Rejeitar	Não Rejeitar	Não Rejeitar	Não Rejeitar	Não Rejeitar
Diferenças significativas ($\alpha=0.05$) entre grupos	Nenhum		Nenhum		Nenhum	

Da análise do quadro anterior constata-se, para o nível de significância considerado, que os três grupos gozam de comportamentos idênticos nas três componentes apresentadas.

Quadro 4.21 - Síntese dos valores médios dos grupos

Grupos	Disponibilidade de força de trabalho qualificada	Níveis de formação da força de trabalho	Relações laborais
G1	0.0813	-0.0381	0.1277
G2	0.0041	-0.0083	-0.0903
G3	-0.332	0.0426	-0.0781

O grupo 1 despreza a componente níveis de formação da força de trabalho, valorizando as restantes componentes. O grupo 2 valoriza apenas a componente disponibilidade de força de trabalho qualificada, contudo, o valor de referência corresponde ao de menor positividade. No essencial, no grupo 3 denota-se somente a valorização da componente níveis de formação da força de trabalho, acompanhado da componente de maior negatividade, que corresponde à disponibilidade de força de trabalho qualificada.

Teste para os factores: Custos fixos organizacionais, Custo de investimento e Custos variáveis organizacionais.

Formulamos H_0

H_0 : A importância média dada à componente custos fixos organizacionais é igual nos três grupos.

$H_1: \mu_1 \neq \mu_2$ ou $\mu_2 \neq \mu_3$ ou $\mu_1 \neq \mu_3$ ou $\mu_1 \neq \mu_2 \neq \mu_3$

Resultados do teste produzidos pelo SPSS.

Variable	FAC1_4	REGR factor score	1 for analysis	1
By Variable	CLU3_1	Ward Method		

Analysis of Variance

Source		D.F.	Sum of Squares	Mean Squares	F Ratio	F Prob.
Between Groups		2	,1085	,0543	,0522	,9492
Within Groups		148	153,9511	1,0402		
Total		150	154,0597			

Group	Count	Mean	Standard Deviation	Standard Error	95 Pct Conf Int for Mean
Grp 1	77	-,0295	1,0796	,1230	-,2745 TO ,2156
Grp 2	58	,0199	,9008	,1183	-,2169 TO ,2567
Grp 3	16	-,0524	1,1291	,2823	-,6540 TO ,5493
Total	151	-,0129	1,0134	,0825	-,1759 TO ,1500

GROUP	MINIMUM	MAXIMUM
Grp 1	-2,0852	2,0302
Grp 2	-1,9025	1,6719
Grp 3	-2,0621	1,7126
TOTAL	-2,0852	2,0302

Levene Test for Homogeneity of Variances

Statistic	df1	df2	2-tail Sig.
1,5594	2	148	,214

Multiple Range Tests: Scheffe test with significance level ,05

The difference between two means is significant if
 $\text{MEAN}(J) - \text{MEAN}(I) \geq ,7212 * \text{RANGE} * \text{SQRT}(1/N(I) + 1/N(J))$
 with the following value(s) for RANGE: 3,50

- No two groups are significantly different at the ,050 level

Da análise dos resultados do teste, decidimos:

i - Não rejeitar H_0 de homogeneidade de variâncias para um nível de significância de 5% ou 1%, uma vez que a probabilidade associada ao teste de Levene = 0.214 > 0.05 ou 0.01;

ii - Não rejeitar H_0 de igualdade de médias, quer para o nível de significância de 5% quer para 1%, uma vez que ao valor do teste F está associada uma probabilidade de 0.9492 > 0.05 ou 0.01.

O teste de Scheffé para uma insignificância de 5% indica-nos que não existem diferenças significativas entre todos os grupos.

Quadro 4.22 - Síntese das decisões a tomar em função dos testes realizados

	Custos fixos organizacionais		Custos de Investimento		Custos variáveis organizacionais	
	Homo. Var.	Iguald. Méd.	Homo. Var.	Iguald. Méd.	Homo. Var.	Iguald. Méd.
	2-tail Sig. 0.214	F Prob. 0.9492	2-tail Sig. 0.928	F Prob. 0.0164	2-tail Sig. 0.199	F Prob. 0.3337
H0: Igualdade de médias entre os grupos com $\alpha=0,05$	Não Rejeitar	Não Rejeitar	Não Rejeitar	Não Rejeitar	Não Rejeitar	Não Rejeitar
Diferenças significativas ($\alpha=0,05$) entre grupos	Nenhum		Nenhum		Nenhum	

Da análise do quadro anterior constata-se, para o nível de significância considerado, que os três grupos gozam de comportamentos idênticos nas três componentes apresentadas.

Quadro 4.23 - Síntese dos valores médios dos grupos

Grupos	Custos fixos organizacionais	Custos de investimento	Custos variáveis organizacionais
G1	-0.0295	0.2017	0.1083
G2	0.0199	-0.2601	-0.0892
G3	-0.0524	0.2187	-0.2311

O grupo 1 desconsidera a componente custos fixos organizacionais, enaltecendo as restantes componentes. No que concerne ao grupo 2 constata-se uma postura inversa da verificada no grupo anterior. O grupo 3 caracteriza-se pela valorização dada à componente custos de investimento e a correspondente marginalização das restantes.

Teste para os factores: Comunicações e Acessibilidades,

Serviços de transporte de médio curso e serviços de transporte de longo curso.

Formulamos H_0

H_0 : A importância média atribuída à componente comunicações e acessibilidades é idêntica nos três grupos.

$H_1: \mu_1 \neq \mu_2$ ou $\mu_2 \neq \mu_3$ ou $\mu_1 \neq \mu_3$ ou $\mu_1 \neq \mu_2 \neq \mu_3$

Resultados do teste produzidos pelo SPSS

Variable FAC1_5 REGR factor score 1 for analysis 1
By Variable CLU3_1 Ward Method

Analysis of Variance

Source	D.F.	Sum of Squares	Mean Squares	F Ratio	F Prob.
Between Groups	2	,3520	,1760	,1695	,8442
Within Groups	149	154,7033	1,0383		
Total	151	155,0553			

Group	Count	Mean	Standard Deviation	Standard Error	95 Pct Conf Int for Mean
Grp 1	79	-,0141	,9871	,1111	-,2352 TO ,2070
Grp 2	57	-,0201	,9951	,1318	-,2439 TO ,2842
Grp 3	16	-,1477	1,2453	,3113	-,8112 TO ,5159
Total	152	-,0153	1,0133	,0822	-,1777 TO ,1471

GROUP	MINIMUM	MAXIMUM
Grp 1	-1,8937	1,9859
Grp 2	-1,9988	2,2478
Grp 3	-1,8937	1,6852
TOTAL	-1,9988	2,2478

Levene Test for Homogeneity of Variances

Statistic	df1	df2	2-tail Sig.
1,3132	2	149	,272

Multiple Range Tests: Scheffe test with significance level ,05

The difference between two means is significant if
 $MEAN(J) - MEAN(I) \geq ,7205 * RANGE * \sqrt{1/N(I) + 1/N(J)}$
 with the following value(s) for RANGE: 3,50

- No two groups are significantly different at the ,050 level

Da análise dos resultados do teste decidimos:

- i - Não rejeitar H_0 de homogeneidade de variâncias para um nível de significância de 5% ou de 1%, dado que a probabilidade associada ao teste de Levene = $0.272 > 0.05$ ou 0.01 ;
- ii - Não rejeitar H_0 de igualdade de médias, quer para um nível de significância de 5% quer para 1%, dado que ao valor do teste F está associada uma probabilidade de $0.8442 > 0.05$ ou 0.01 . O teste de Scheffé para uma significância de 5% indica-nos que não existem diferenças significativas entre todos os grupos.

Quadro 4.24 - Síntese das decisões a tomar em função dos testes realizados

	Comunicações e acessibilidades		Serviços de transporte de médio curso		Serviços de transporte de longo curso	
	Homo. Var.	Iguald. Méd.	Homo. Var.	Iguald. Méd.	Homo. Var.	Iguald. Méd.
	2-tail Sig. 0.272	F Prob. 0.8442	2-tail Sig. 0.500	F Prob. 0.2410	2-tail Sig. 0.878	F Prob. 0.4919
H_0 : igualdade de médias entre os grupos com $\alpha=0.05$	Não Rejeitar	Não Rejeitar	Não Rejeitar	Não Rejeitar	Não Rejeitar	Não Rejeitar
Diferenças significativas ($\alpha=0.05$) entre grupos	Nenhum		Nenhum		Nenhum	

Da análise do quadro anterior constata-se, para o nível de significância considerado, que os três grupos gozam de comportamentos idênticos nas três componentes apresentadas.

Quadro 4.25- Síntese dos valores médios dos grupos

Grupos	Comunicações e Acessibilidades	Serviços de transporte de médio curso	Serviços de transporte de longo curso
G1	-0.0141	0.1324	-0.0052
G2	0.0201	-0.0519	-0.058
G3	-0.1477	-0.2995	0.2819

Na análise efectuada ao presente quadro constata-se que todos os grupos valorizam uma componente, a saber: Serviços de transporte de médio curso, comunicações e acessibilidades e serviços de transporte de longo curso, para os grupos 1,2 e 3, respectivamente.

Teste para os factores: Qualidade de vida - Educação e segurança, Alternativas de lazer e Clima organizacional alargado.

Formulamos H0

H0: A importância média atribuída à componente qualidade de vida - educação e segurança é igual para todos os grupos de empresas inquiridas.

H1: $\mu_1 \neq \mu_2$ ou $\mu_2 \neq \mu_3$ ou $\mu_1 \neq \mu_3$ ou $\mu_1 \neq \mu_2 \neq \mu_3$

Resultados do teste produzidos pelo SPSS

Variable FAC1_6 REGR factor score 1 for analysis 1
By Variable CLU3_1 Ward Method

Analysis of Variance

Source	D.F.	Sum of Squares	Mean Squares	F Ratio	F Prob.
Between Groups	2	9,2489	4,6244	4,9150	,0086
Within Groups	147	138,3107	,9409		
Total	149	147,5596			

Group	Count	Mean	Standard Deviation	Standard Error	95 Pct Conf Int for Mean		
Grp 1	77	,2556	1,0753	,1225	,0115	TO	,4997
Grp 2	57	-,1686	,8451	,1119	-,3929	TO	,0556
Grp 3	16	-,4093	,8342	,2085	-,8538	TO	,0352
Total	150	,0235	,9952	,0813	-,1371	TO	,1840

GROUP	MINIMUM	MAXIMUM
Grp 1	-1,6163	2,3715
Grp 2	-1,7882	2,3614
Grp 3	-1,4437	,9783
TOTAL	-1,7882	2,3715

Levene Test for Homogeneity of Variances

Statistic	df1	df2	2-tail Sig.
4,7334	2	147	,010

Multiple Range Tests: Scheffe test with significance level ,05

The difference between two means is significant if

MEAN(J)-MEAN(I) \geq ,6859 * RANGE * SQRT(1/N(I) + 1/N(J))
with the following value(s) for RANGE: 3,50

(*) Indicates significant differences which are shown in the lower triangle

		G G G
		r r r
		P P P
		3 2 1
Mean	CLU3_1	
-,4093	Grp 3	
-,1686	Grp 2	
,2556	Grp 1	* *

Da análise dos resultados do teste optamos:

i - Rejeitar H_0 de homogeneidade de variâncias para um nível de significância de 5%, dado que a probabilidade associada ao teste de Levene = $0.010 < 0.05$;

ii - Rejeitar H_0 de igualdade de médias para um nível de significância de 5%, uma vez que a probabilidade associada ao valor $F = 0.0086 < 0.05$. No entanto, como os grupos apresentam dimensões diferentes, para rejeitarmos H_0 de igualdade de



médias, temos que admitir que o teste é robusto.

O teste de Scheffé para uma significância de 5% indica diferenças significativas entre o grupo 1 e restantes.

Quadro 4.26 - Síntese das decisões a tomar em função dos testes realizados

	Qualidade de Vida - Educação e Segurança		Alternativas de Lazer		Clima Organizacional Alargado	
	Homo. Var.	Iguald. Méd.	Homo. Var.	Iguald. Méd.	Homo. Var.	Iguald. Méd.
	2-tail Sig. 0.010	F Prob. 0.0086	2-tail Sig. 0.406	F Prob. 0.0197	2-tail Sig. 0.896	F Prob. 0.9525
Igualdade de médias entre os grupos com $p=0.05$	Rejeitar	Rejeitar	Não Rejeitar	Rejeitar	Não Rejeitar	Não Rejeitar
Diferenças significativas ($p=0.05$) entre grupos	grupo 1 e restantes		grupo 1 e grupo 3		Nenhum	

A análise do quadro anterior revela-nos, para o nível de significância considerado, que os grupos têm comportamentos médios diferentes, na forma como avaliam a qualidade de vida - educação e segurança, assim como as alternativas de lazer. Estas diferenças são significativas ao nível de 5% para o grupo 1 e restantes e grupo 1 e grupo 3, respectivamente.

Relativamente à componente clima organizacional alargado, os grupos em causa não apresentam diferenças significativas.

Quadro 4.27- Síntese dos valores médios dos grupos

Grupos	Comunicações e Acessibilidades	Serviços de transporte de médio curso	Serviços de transporte de longo curso
G1	0.2556	0.2049	0.0327
G2	-0.1686	-0.1307	-0.0217
G3	-0.4093	-0.4587	0.0066

Relativamente ao grupo 1, denota-se uma valorização de todas as componentes em análise, enquanto que o grupo 2 não valoriza nenhuma das mesmas componentes. O grupo 3 apenas valoriza a componente serviços de transporte de longo curso, embora a dotação para a referida componente apresenta-se de forma bastante diminuta.

4.1.2.6 - Cruzamento de variáveis (Teste do Qui-quadrado)

Os princípios da inferência estatística que nos permitiram calcular a dimensão de uma amostra a determinado nível de confiança e com uma precisão definida, tendo em vista a possibilidade de estimar os parâmetros da população, fornecer-nos também instrumentos de análise dos resultados de acordo com esses princípios.

A análise dos resultados de um inquérito feito por amostragem probabilística passa, a maior parte das vezes, pelos testes de hipóteses.

Nos testes de hipóteses podemos sempre admitir a possibilidade de cometer dois tipos de erro. Os erros de Tipo I resultam de rejeitarmos H_0 quando esta é verdadeira. Ou seja, o valor do

teste recai na região de rejeição, por isso rejeitamos H_0 mas o parâmetro da população é apontado por H_0 . Um nível de significância (α) diminuto indica que é pequena a probabilidade de um teste conduzir a um erro deste tipo.

Sabemos, por outro lado, que um nível de significância de 5% quer dizer que em 100 amostras, 5 intervalos não conterão o parâmetro que se está a estimar. O que acontece se estivermos em presença de uma dessas 5 amostras? Não rejeitamos H_0 porque recai na região de aceitação, mas o parâmetro não se encontra lá. Ou seja, não rejeitamos H_0 quando esta é falsa. A potência de um teste é elevada (próxima de 1) para uma dada hipótese alternativa quando é maior a probabilidade de rejeitar H_0 quando esta é falsa ou, o que é o mesmo, não rejeitar a hipótese alternativa. Quando a potência de um teste é fraca, corremos o risco de cometer o erro ao qual se convencionou chamar de Tipo II.

Quadro 4.28 - Erros de Tipo I e Tipo II

Decisão	Realidade	
	H_0 é verdadeira	H_0 é falsa
Não rejeitar H_0	Decisão correcta	Erro Tipo II
Rejeitar H_0	Erro Tipo I	Decisão Correcta

Fonte: Reis, 1993

O teste do χ^2 auxilia a interpretação de uma tabela de cruzamento de variáveis. Para além da interpretação

substancial, aquela que resulta das frequências observadas para cada cruzamento, é comum pretender saber-se:

a) Se o atributo estudado na amostra segue, na população, uma distribuição conhecida, ou seja, até que ponto determinado modelo teórico se ajusta aos dados da amostra;

b) Se as duas ou mais variáveis observadas na amostra podem ser consideradas independentes na população.

Vamos adoptar a seguinte metodologia para o cruzamento de variáveis: apresentaremos, no corpo do trabalho, apenas dois quadros de cruzamento de variáveis. Na primeira concluiremos que as variáveis são independentes, na segunda, que não podemos rejeitar H_0 de independência de variáveis.

Os demais cruzamentos efectuados serão remetidos para o anexo 11, por forma a permitir análises futuras dos dados.



Quadro 4.29 - Tomada de decisão da localização geográfica (TDLG) / Factores negócio mercado local/regional (FNMLR)

TDLG						
FNMLR	Count	Reg./Cid	Cidade/L			
	Row Pct	ade/Loca	ocalidad			
	Col Pct					
	Tot Pct	1	2	98	99	Row Total
Nenhuma Importân	1	16	4	2		22
		72,7	18,2	9,1		13,5
		16,5	3,8	1,1		
		9,8	2,1	1,1		
Fouca Importânci	2	11	9	2		23
		50,0	40,9	9,1		13,5
		11,3	18,2	11,8		
		6,7	5,0	1,2		
Alguma Importânc	3	26	12	3		41
		63,4	29,3	7,3		25,2
		26,8	10,0	17,6		
		16,0	7,4	1,8		
Muita Importânci	4	44	23	10	1	78
		56,4	29,3	12,8	1,3	47,9
		43,4	47,6	58,8	100,0	
		27,0	14,1	6,1	6	
Column Total		97	48	17	1	163
		59,5	29,4	10,4	,6	100,0
Chi-Square		Value		DF	Significance	
Pearson		5,11497		9	.82417	

O número total de inquiridos é de 163 porque do cruzamento das duas variáveis resultam 6 não repostas. Das 16 respostas que consideram que a variável FNMLR com classificação de nenhuma importância, 72.7% adoptam a decisão de localização com base na região, seguido de cidade/localidade. 18.2% (4 empresas) optam pela decisão cidade/localidade, cabendo 9.1% (2 empresas) à tipologia não sabe/não responde.

De todas aquelas que optaram pelo processo região, cidade/localidade, 16.5% (16 empresas) consideram que a variável FNMLR não tem nenhuma importância. 8.3% representa a opção pelo processo cidade/localidade em que a postura é semelhante face à variável anterior. No tocante à tipologia não sabe /não responde, o valor é de 11.8% (2 empresas).

Das 11 respostas que consideram a variável FNMLR com

classificação de pouca importância, 50.0% adotam a decisão de localização com base na região, seguido de cidade/localidade. 40.9% (9 empresas) optam pela decisão cidade/localidade, cabendo 9.1% (2 empresas) à tipologia não sabe/não responde. De todas aquelas que optaram pelo processo região, cidade/localidade, 11.3% (11 empresas) consideram que a variável FNMLR tem pouca importância. 18.8% representa a opção pelo processo cidade/localidade em que a postura é semelhante face à variável anterior. No tocante à tipologia não sabe /não responde o valor é de 11.8% (2 empresas).

Das 26 respostas que consideram a variável FNMLR com classificação de alguma importância, 63.4% adotam a decisão de localização com base na região, seguido de cidade/localidade. 29.3% (12 empresas) optam pela decisão cidade/localidade, cabendo 7.3% (3 empresas) à tipologia não sabe/não responde.

De todas aquelas que optaram pelo processo região, cidade/localidade, 26.8% (26 empresas) consideram que a variável FNMLR tem alguma importância, enquanto que 25.0% representa a opção pelo processo cidade/localidade em que a postura é semelhante face à variável anterior. No tocante à tipologia não sabe /não responde o valor é de 17.6% (3 empresas).

Das 44 respostas que consideram que a variável FNMLR com classificação de muita importância, 56.4% adotam a decisão de

localização com base na região, seguido de cidade/localidade, enquanto que 29.5% (23 empresas) optam pela decisão cidade/localidade, cabendo 12.8% (10 empresas) à tipologia não sabe/não responde.

De todas aquelas que optaram pelo processo região, cidade/localidade, 45.4% (44 empresas) consideram que a variável FNMLR tem muita importância. 47.9% representa a opção pelo processo cidade/localidade em que a postura é semelhante face à variável anterior. No tocante à tipologia não sabe /não responde o valor é de 58.8% (10 empresas).

Para o processo: primeiro região, cidade/localidade que corresponde a um total de 59.5% (97 empresas), 9.8% atribuíram nenhuma importância; 6.7% atribuíram pouca importância; 16.0% alguma importância e 27.0% muita importância.

Face ao processo cidade/ localidade que contempla 48 empresas (29.4%), 2.5% atribuíram nenhuma importância; 5.5% pouca importância; 7.4% alguma importância e 14.1% muita importância. No tocante às tipologias não sabe/não responde e não se aplica, correspondem 10.4% e 0.6% respectivamente.

Podemos perguntar-nos se não existirá nenhuma relação de dependência entre o processo de decisão de localização e a variável factor negócio proximidade do mercado local/regional, ou seja, se não se verifica que determinado processo de tomada de decisão tem mais apetência para determinado grau de importância dos FNMLR.

O teste do Qui-quadrado efectuado através do coeficiente de Pearson testa a independência das duas variáveis.

H0: As variáveis TDLG e FNMLR são independentes.

O teste apresenta uma significância de 0.82417, superior a 0.05 pelo que a decisão deverá ser de não rejeitar a hipótese nula. Assim sendo, podemos afirmar que as diferenças encontradas na amostra não podem ser generalizadas a toda a população.

A sustentação da apresentação do segundo cruzamento deriva do seguinte enquadramento: Será que existe uma relação de dependência entre as variáveis Qualidade de vida existente na localização e processo de tomada de decisão da localização geográfica?

Quadro 4.30 Tomada de decisão da localização geográfica (TDLG) / Qualidade de vida existente na localização (QVQVE)

QVQVE	Count		TDLG		98	99	Row Total
	Row Pct	Col Pct	Reg./Cidade/L	Cidade/L			
	Tot Pct	Tot Pct	ade/Localidad	ocalidad			
Nenhuma Importância			100,00				3,6
	3,6	3,6					
Pouca Importância			51,11	11,11			20,4
	1,1	6,0					
Alguma Importância			50,00	27,22	17,00		77
	1,1	4,0					46,1
Muita Importância			50,00	19,00	100,00	1,00	29,9
	1,1	6,0					
Column Total	57,96	57,96	30,5	11,1	1,0	100,0	167
Chi-Square	Value		DF		Significance		
Pearson	23,22405		9		,00571		

O número total de inquiridos é de 167 porque do cruzamento das duas variáveis resultam 2 não respostas. Das 6 respostas que consideram que a variável QVQVE com classificação de nenhuma importância, 100% adoptam a decisão de localização com base na região, seguido de cidade/localidade.

De todas aquelas que optaram pelo processo região cidade/localidade, 6.3% (6 empresas) consideram que a variável não tem nenhuma importância.

Das 23 respostas que consideram a variável QVQVE com classificação de pouca importância, 67.6% adoptam a decisão de localização com base na região seguido de cidade/localidade; enquanto que 32.4% (11 empresas) optam pela decisão cidade/localidade.

De todas aquelas que optaram pelo processo região cidade/localidade, 24% (23 empresas) consideram que a variável QVQVE tem pouca importância; 21.6% (11 empresas) representa a opção pelo processo cidade/localidade em que a postura é semelhante face à variável anterior.

Das 39 respostas que consideram a variável QVQVE com classificação de alguma importância, 50.6% adoptam a decisão de localização com base na região seguido de cidade/localidade; enquanto que 27.3% (21 empresas) optam pela decisão cidade/localidade, cabendo 22.1% (17 empresas) à tipologia de não sabe/não responde.

De todas aquelas que optaram pelo processo região cidade/localidade, 40.6% (39 empresas) consideram que a variável QVQVE tem alguma importância; 41.2% (21 empresas) representa a opção pelo processo cidade/localidade em que a postura é semelhante face à variável anterior. 89.5% (17 empresas) optam pela tipologia não sabe/não responde.

Das 28 respostas que consideram a variável QVQVE com classificação de muita importância, 56.0% adoptam a decisão de localização com base na região seguido de cidade/localidade, enquanto que 38.0% (19 empresas) optam pela decisão cidade/localidade. No tocante às tipologias não sabe/não responde e não se aplica correspondem 4.0 e 2.0% respectivamente.

De todas aquelas que optaram pelo processo região cidade/localidade, 29.2% (28 empresas) consideram que a variável QVQVE tem muita importância; 37.3% (19 empresas) representa a opção pelo processo cidade/localidade em que a postura é semelhante face à variável anterior. 10.5% e 100% optam pela tipologia não sabe/não responde e não se aplica, respectivamente.

Para o processo primeiro região cidade/localidade, que corresponde a um total de 57.5% (96 empresas), 3.6% atribuíram nenhuma importância; 13.8% pouca importância; 23.4% alguma importância e 16.8% muita importância.

Face ao processo cidade/localidade, que contempla 51 empresas

(30.5%), 6.6% atribuíram pouca importância; 12.6% alguma importância e 11.4% muita importância. No tocante às tipologias não sabe/não responde e não se aplica correspondem 11.4% e 0.6%, respectivamente.

Da análise do coeficiente Qui-quadrado de *Pearson*, devemos concluir que as variáveis TDLG e QVQVE, por parte dos responsáveis pelas empresas, não são variáveis independentes para um nível de significância de 0.05 ou 0.01.

CAPÍTULO V

CONCLUSÕES GERAIS

5.1 - Conclusões Obtidas a partir do estudo da bibliografia

Apesar do processo de localização ter captado o interesse de alguns investigadores, não existe ainda consenso quanto à natureza e classificação dos factores de localização. Não obstante, foram já conseguidos progressos importantes no estabelecimento de uma base de identificação em termos conceptuais e empíricos, enquanto que o debate em torno dos diferentes factores, pode constituir uma etapa saudável para a clarificação do processo de tomada de decisão de localização.

Resultante de diversos estudos empíricos foram encontrados, no essencial, três grupos de factores que influenciam de forma decisiva o processo de localização das actividades organizacionais.

O primeiro grupo de factores diz respeito às diferentes condições de mercado, a saber: dimensão, proximidade e potencialidades do mercado nacional, que constituem as suas principais variáveis. Relativamente ao segundo grupo de

factores de localização, concerne ao mercado de trabalho destacando-se a disponibilidade e custo de mão de obra qualificada. Finalmente, transportes e comunicações e diferentes infraestruturas constituem o terceiro grupo, em que se maximiza a característica qualidade dos diferentes pontos, resultante da possibilidade de garantir, de forma facilitada, o acesso aos diferentes mercados potenciais.

É de denotar que tais factores são considerados proeminentes nas décadas de 60 até aos inícios da de 80.

Para o mesmo contexto temporal, mas para uma dimensão regional, a natureza e dimensão dos mercados configura-se como menos importante, assumindo os factores trabalho características dominantes para o contexto espacial considerado.

Tem-se verificado, nos trabalhos analisados, aquando da revisão bibliográfica, uma alteração no tipo de influências e factores a serem considerados no processo tomada de decisão da localização para as décadas de 80 e inícios de 90, a saber: diversidade de influências; temporalização de influências e uma menor importância, cada vez mais visível, dos factores custo.

Assim sendo, para este novo enquadramento surgem, com grande preponderância, factores do tipo qualidade de vida, factores pessoais, culturais e ainda promocionais de pessoas e organizações em determinado espaço geográfico delimitado.

5.2 - Conclusões Obtidas na investigação

A falta de um consenso sobre quais os factores com capacidade de influenciarem o processo de tomada de decisão da localização, é postura claramente identificada através do estudo estatístico. Foram então desenvolvidas um conjunto de questões, destinadas a obter informação sobre qual a tipologia de factores que claramente influenciam os investidores no processo de localização ou deslocalização das diferentes actividades organizacionais.

Assim sendo, a presente investigação visou a identificação e sumarização dos diferentes factores considerados importantes, aquando da opção de localização de 169 organizações económicas incluídas na amostra das 500 maiores empresas do espaço geográfico delimitado.

Ambas as tipologias, factores *pull* e factores *push*, foram reversionados, sem cairmos numa análise simplista. A presente investigação permitiu identificar diferentes categorias,

requisitos e prioridades para o conjunto das empresas em análise nos seus processos de localização organizacional, enquanto inseridos numa envolvente complexa e mutável.

Identificaram-se como principais os seguintes factores de localização para as 169 empresas inquiridas: disponibilidade de força de trabalho, com uma ponderação de 3,274; proximidade do mercado, 3,199; qualidade de força de trabalho, 3,127; mercado local e regional, 3,074; custo de terrenos, 3,067, e outros custos de investimento, 3,012.

Seguidamente, no intervalo [2.81-2.95] encontram-se factores do tipo custos salariais, custo de transportes, custos das matérias-primas/outras, em que se destaca ainda a grande relevância dada aos factores custo.

Conclui-se, desta forma, que também na presente investigação foram encontrados, no essencial, três grupos de factores que influenciaram de forma decisiva o processo de localização das 169 empresas que constituíram a nossa amostra, no universo das 500 maiores empresas da área geográfica delimitada.

Um dos grupos de factores diz respeito às diferentes características do mercado, em que se evidencia as dimensões regional e nacional, com uma postura de dinamização e relativamente aos mercados alargados, europeu e global, um claro posicionamento de retracção.

O segundo grupo de factores de localização, diz respeito ao conjunto por nós designado factores trabalho, destacando-se a disponibilidade e custo de mão-de-obra qualificada.

Finalmente, os restantes factores genericamente designados por factores custo, constituem o terceiro grupo, em que se maximiza a importância do custo de terrenos, custo de transportes, outros custos de investimento e, finalmente, custo das matérias-primas e outros.

Face ao enquadramento exposto, dir-se-ia que os responsáveis das empresas inquiridas valorizam ainda uma postura tradicionalista dos factores de localização, não se verificando os necessários upgrades com vista a um melhor relacionamento entre os seguintes vectores: mutabilidade, flexibilidade e influência, claramente caracterizadores dos nossos dias e de uma economia/sociedade cada vez mais global e competitiva.

5.3 - Resultados dos testes das hipóteses

A hipótese 1 pressupunha que, com o passar dos tempos, a importância relativa dos factores de localização sofreu alterações. Através da utilização de diferentes testes de independência entre a importância dos diferentes factores não

nos foi possível comprovar a hipótese 1, podendo concluir-se que as empresas incluídas na amostra possuem uma visão tradicionalista dos factores que influenciam o processo tomada de decisão.

A hipótese 2 considerava que o capital humano constituía a pedra angular do que se entende, nos dias de hoje, por moderna organização produtiva, materializando-se como factor de localização a qualidade do trabalho, com a utilização do teste Qui-quadrado de *Pearson*, em que tal variável possui significância estatística comprovada. Consequentemente, a hipótese 2 foi comprovada.

Para comprovar a hipótese 3, identificavam-se os factores do tipo proximidade e acessibilidade a clientes, fornecedores e potencialidades de mercados, como fundamentais num processo de decisão de localização. Após a utilização da análise factorial e *Oneway Anova* da variância, comprovou-se a hipótese 3.

No tocante à hipótese 4, em que se evidenciava uma multiplicidade de factores a serem dinamizados, por forma a aumentar o poder de atractividade das localizações, foi também esta verificada pela inclusão de um vasto conjunto de factores, a saber : macroenvolvente do negócio, saudável economia local, qualidade de vida, entre outros.

Relativamente à hipótese 5, não nos foi possível comprovar a

mesma pois, após a adoção de uma postura de recolocação de investimentos, foram consideradas regiões das tipologias periféricas e não periféricas.

Bibliografia:

- Amdam, J. (1992), 'Local, Planning and Mobilization: Experiences from the Norwegian fringe', in M. Tykkylainen (ed) *Development Issuesb and Strategies in the New Europe*, Aldershot, Avebury.
- Baker, T. L. (1988), *Doing Social Research*, MacGraw-Hill Book Company.
- Beckmann, M. (1968), *Location Theory*, New York, Randon House.
- Bennett, R. J. e Krebs, G. (1991), *Local Economic Development: Public Private Partnership Iniciatives in Britain and Germany*, London, Belhaven Press.
- Bennington, J. Geddes, M. e Mair, A. (1992), 'Europe: The New Arena for Local Economic Policy in Europe', in J. Bennington and M. Geddes (Eds) *Restructuring the Local Economy*, Essex, Longman, pp. 180-195.
- Blakely, E. J. (1994), *Planning Local Economic Development, Theory and Practice*, 2ª ed., California, SAGE Publications.
- Blakely, E. J., e Philipe, S. (1984), *Industrial Restructuring: Public Policies for Investment*, in *Advanced*

Industrial Society. Annals of American Academy of Political and Social Sciencies, pp. 475-496;

Blakely, E. J., e Ted, K. B. (1986), *Rural America: The Community Development Frontier*, *Research in Rural Sociology and Development*, pp. 2-3.

Boyle, G. e Walsh, J. (1995), *Kildare County Enterprise Board Enterprise Action Plan 1995-1997*, Centre for Local and Regional Development, Maynooth University.

Carter, R. (1984), *Spatial Basis for Economic Development and Adjustment Policies*, In *Regions in Transition*, Edited by Robert Carter, Canberra, Australia, Department of Local Government and Administrative Services.

Chapman, K. e Walker, D. (1987), *Industrial Location*, Basil Blackwell, Oxford.

Commission of the European Communities (CEC) (1994a), *Europe 2000+, Cooperation for European Territorial Development*, Luxembourg, Commission of European Communities.

Commission of the European Communities (CEC) (1994b), 'Competitiveness and Cohesion: Trends in the Regions', *Fifth Periodic Report on the Social and Economic Situation and*

Development of the Regions in the Community, Luxembourg, Commission of European Communities.

Commission of the European Communities (CEC) (1994c), *Europe at the Service of Regional Development*, Luxembourg, Commission of European Communities.

Commission of the European Communities (CEC) (1994c), *Growth, Competitiveness and Employment White Paper*, Luxembourg, Commission of European Communities.

Commission of the European Communities (CEC) (1995), *The New EC Regional Policy: Objectives, Means and Methods*, Brussels, Commission of European Communities, May, pp. 1-3.

Department of the Environment (DOE) (1994), *The European Regional Development Fund, an Introductory Guide*, London, Department of the Environment.

Department of the Environment (DOE) (1995), *Regional Challenge Bidding Guide*, London, Department of the Environment.

Drucker, P. (1991), *The Changed World Economy*, in *Local Economic Development*, Edited by R. Scott Foster, Washington, D.C., International City Management Association.

Dunning, J. H. e Norman, G. (1979), *Factors Influencing the Location of Offices of Multinational Enterprises*, Economists Advisory Group, London.

Dunning, J. H. e Norman, G. (1987), *The Location Choice of Offices of International Companies, in Environment and Planning A*, Vol. 19, pp.613-631.

European Marketing Data and Statistic (1993), London, Euromonitor PLC.

Fazey, I. H. (1994a), 'The Double-Edged Sword', *Financial Times Survey on Merseyside*, Thursday, 14th July, p. 19.

Fazey, I. H. (1994b), 'The "Drivers" of Change', *Financial Times Survey on Merseyside*, Thursday, 14th July, p. 21.

Fazey, I. H. (1994c), 'Mersey are to Receive Aid Fund', *Financial Times*, November 1, p. 13.

Goldstein, H. A. e Edward M. B. (1986), *Institutional Arrangements for State and Local Industrial Policy*, *Journal of the American Planning Association*, 52 (Summer), p. 266.

Griffin, C. (1995), 'Beyond City Challenge', *International Cities Management*, January/February, pp. 16-17.

Hagget, P. e Arnold, E. (1965), *Location Analysis*, in *Human Geography*, New York, St. Martin's.

Hanoun, M. e Templé, Ph. (1987), *Les Facteurs de Création et de Localisation des Nouvelles Unités de Production*, in *Economie et Statistique*, June.

Harrison, B. e Barry, B. (1988), *The Great U. Turn: Corporate Restructuring and the Polarization of America*, New York, Basic Books.

Hoover, E. M. (1948), *The Location of Economic Activity*, New York, MacGraw-Hill.

Instituto Nacional de Estatística (INE), *Anuário Estatístico da Região Norte*, 1995

Instituto Nacional de Estatística (INE), *Anuário Estatístico da Região Centro*, 1995

Instituto Nacional de Estatística (INE), *Anuário Estatístico da Região Lisboa e Vale do Tejo*, 1995

Instituto Nacional de Estatística (INE), *Estimativas da População Residente*, 1995

Instituto Nacional de Estatística (INE), *Recenseamento Geral da População*, 1991

Isard, W. (1956), *Location and the Space Economy*, New York, John Wiley.

Klaasen, L. H. e Molle, W. (eds.) (1983), *Industrial Mobility and Migration in the European Community*, Gower, Aldershot.

Litvak, L., e Belden D. (1979), *Innovations in Development Finance*, Washington, D.C., Council of Planning Agencies.

Marconi, M. e Lakatos, E. (1988), *Técnicas de Pesquisa eDT*, São Paulo, Atlas S.A.

Martin S. e Pearce, G. (1993), 'European Regional Development Strategies: Strengthening the meso-government UK ?', *Regional Studies*, Vol. 27, N° 7, pp. 681-685.

Mateus, A., Brito, J. e Martins, V. (1995), *Portugal XXI, Cenários de Desenvolvimento*, Venda Nova, Bertrand Editora.

Michaelson, S. (1979), 'Community-based Economic Development in Urban Areas', in B. Chinitz (ed) *Central City Economic Development*, New York, ABT Books.

Michie, R. e Bachtler, J. (1994), 'European Regional Policy News', *Regions: Newsletter of the Regional Studies Association*, 192, August, pp. 4-6.

Molle, W. (1983), *Industrial Location and Regional Development in the European Community: The Fleur Model*, Gower, Aldershot.

O'Kinneide, M. e Keane, M. J. (1990), 'Applying Strategic Planning to Local Economic Development: the Case of Connemara Gaeltacht, Ireland', *Town Planning Review*, pp. 475-486.

Organisation for Economic Cooperation and Development (OECD) (1986), *The Revitalization of Urban Economies*, Paris, Author.

Reich, R. B. (1991), *The Real Economy*, the Atlantic, February;

Reich, R. B. (1991), *The Work of Nations: Preparing Ourselves for the 21st Century*, New York, Knopf;

Reis, E. (1993), *Análise de Clusters: Um Método de Classificação sem Preconceitos*, Giesta, Lisboa, ISCTE.

Reis, E. (1993), *Análise Factorial das Componentes Principais: Um Método de Reduzir sem Perder Informação*, Giesta, Lisboa, ISCTE.

Sampaio, J. (1994), 'European Urban Policy; the Eurocities View', *Local Economy*, Vol. 9, N°3, November, pp. 287-290.

Schemenner, R. W. (1982), *Making Business Location Decisions*, Englewood Cliffs, Prentice Hall.

Schmenner, R. W. (1980), Choosing New Industrial Capacity: Onsite Expansion, Branching and Relocation, in *Quarterly Journal of Economics*, 95, pp. 103-119.

Schumpeter, J.A. (1961), *The Theory of Economic Development*, New York.

Stewart, M. (1994), 'Towards European Urban Policy', *Local Economy*, Vol. 9, N°7, November, pp. 267-277.

Townroe, P. M. (1972), Locational Choice and the Individual Firm, in *Regional Studies*, 3, pp. 15-24.

Townroe, P. M. (1972), Some Behavioural Considerations in the Industrial Location Decision, in *Regional Studies*, 6, pp. 261-272.

Townroe, P. M. (1979), *Industrial Movement: Experience in the U.S. and U.K.*, Saxon House, Farnborough.

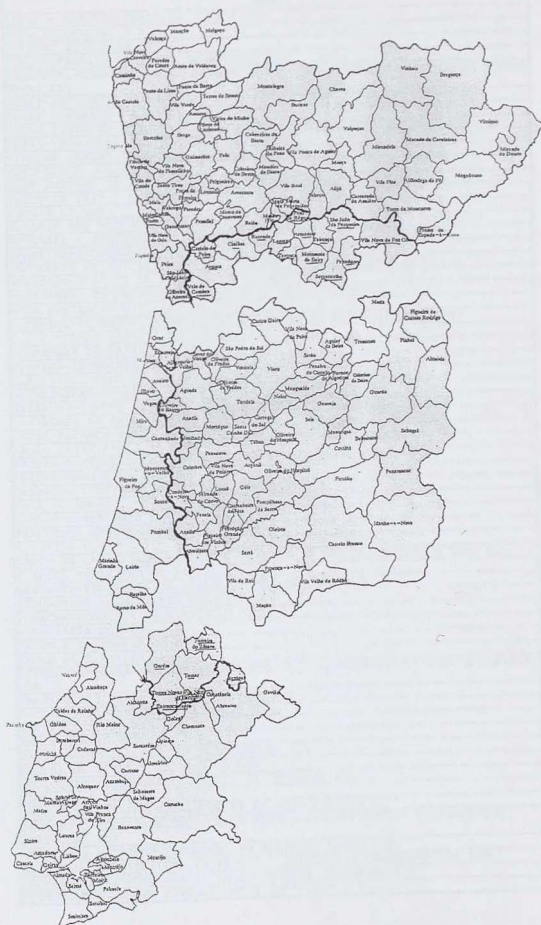
U.S. Department of Commerce (1977), *The Development of a Sub-National Economic Development Policy*, Washington, D.C., Author.

United Nations Conference on Trade and Development (1994), *World Investment Report*, New York and Geneva, United Nations.

Wadley, D. (1986), *Restructuring the Regions*, Paris, OECD.

Walsh, J. A. (1993), 'Regional Development in Ireland under the Community Support Framework: Review and Prospects', in H. Van der Kamp (ed) *EC Funds for Ireland: Getting in Right*, Dublin, Regional Studies Associations (Irish Branch), pp. 55-74.

Zikmund, W. G. (1984), *Business Research Methods*, New York, Dryden Press.



Nome
CENEL - ELECTRICIDADE DO CENTRO S.A.
AUTO INDUSTRIAL S.A.
CITROEN LUSITANIA S.A.
RENOVA-FABRICA DE PAPEL DO ALMONDA S.A.
TORRENTAL-COOPERATIVA DE RETALHISTAS DE PRODUTOS ALIMENTARES DE TORRES NOVAS/ENT
SOMIT-SOCIEDADE DE MADEIRAS INDUSTRIALIZADAS E TRANSFORMADAS S.A.
ALVES BANDEIRA & CA LDA
COLEP PORTUGAL-EMBALAGENS, PROD., ENCHIMENTOS, E EQUIPAMENTOS S.A.
IOFIL-PRODUTORA DE IOGURTES S.A.
VICAIMA-CENTRO COMERCIAL DE MATERIAIS S.A.
AUTO-SUECO (COIMBRA) LDA
EMEF-EMPRESA DE MANUTENCAO DE EQUIPAMENTO FERROVIARIO S.A.
PORTUCEL TEJO - EMPRESA DE CELULOSE DO TEJO S.A.
CRUZ & CA LDA
JOAQUIM ANT NIO DA SILVA LDA
AVICASAL - SOCIEDADE AVICOLA S.A.
FARBEIRA-COOPERATIVA DE FARMACEUTICOS DO CENTRO CRL
SOCIEDADE DE INICIATIVA E APROVEITAMENTOS FLORESTAIS S.A.
SANITANA-FABRICA DE SANITARIOS DE ANADIA LDA
MADIBERIA/ TRANSFORMACAO E COMERCIO DE MADEIRAS LDA
NOVA PENTEACAO E FIACAO DA COVILHA LDA
COFARBEL-COOPERATIVA DE COMERCIALIZACAO DA BEIRA LITORAL CRL
C. & J. CLARK-FABRICA DE CALCADO LDA
COMPANHIA DO PAPEL DO PRADO S.A.
VICAIMA-INDUSTRIA DE MADEIRAS E DERIVADOS S.A.
CASCA-SOCIEDADE DE REVESTIMENTOS S.A.
UNIMADEIRAS-UNIAO DE COMERCIANTES DE MADEIRAS S.A.
CRIZAVES-CENTRO DE ABATE DE AVES S.A.
SOCIEDADE DA AGUA DE LUSO S.A.
CAVES ALIANCA S.A.
APOLO CERAMICAS S.A.
PROBAR-COMPANHIA DE PRODUTOS ALIMENTARES BARREIROS S.A.
TRIUNFO-MASSAS E BOLACHAS S.A.
FABRICAS LUSITANA-PRODUTOS ALIMENTARES S.A.
CASA DO DOURO
IRMAOS COSTA PAIS LDA
FRANCISCO MANUEL GOMES CABRAL LDA
M.C.RIOS LDA
PORTO DE CAVALEIROS SOCIEDADE GESTORA DE PARTICIPACOES SOCIAIS S.A.
F BRICA TORREJANA DE AZEITES S.A.
REVIGRES-INDUSTRIA DE REVESTIMENTOS DE GRES LDA
INDUSTRIAS ALIMENTARES GELGURTE LDA
TOPACK-INDUSTRIA DE PLASTICOS LDA
RODOVIARIA DO TEJO S.A.
VASCO A.R.FIGUEIREDO LDA
PAULO DE OLIVEIRA LDA
COIMBRALIMENTAR-ARMAZENISTA DE PRODUTOS ALIMENTARES, HIGIENE E LIMPEZA LDA
TRANSPORTES JAIME DIAS/SUCESORES LDA
TOIGUARDA-COMERCIO DE VEICULOS LDA
ROSAS-CONSTRUTORES LDA
AMAVE-AMARAL VEICULOS S.A.
GRESPOR-FABRICA DE GRES PORCELANICO S.A.
MANUEL DE FREITAS LOPES & CA LDA
SODICENTRO (COIMBRA)-COMERCIO DE VEICULOS LDA
CABRAL & OLIVEIRAS S.A.
ARSOPI-INDUSTRIAS METALURGICAS ARLINDO S.PINHO S.A.
TEVISAUTO-SOCIEDADE TECNICA DE REPRESENTACOES AUTO E EQUIPAMENTOS AGRICOLAS LDA
RIBACARNE-MATADOURO REGIONAL DO RIBATEJO NORTE S.A.
DIPROFAR-DISTRIBUIDORA DE PRODUTOS QUIMICOS E FARMACEUTICOS LDA
SALVADOR CAETANO-COMERCIO DE AUTOMOVEIS (COIMBRA) S.A.
RECER-INDUSTRIA DE REVESTIMENTOS CERAMICOS S.A.

METALURGICA PROGRESSO DE VALE DE CAMBRA LDA
CONTIMOB-IMOBILIARIA DE CASTELO DE PAIVA S.A.
A PENTEADORA-SOCIEDADE INDUSTRIAL DE PENTEACAO E FIACAO DE LAS S.A.
FABRICA DE RA ES DA BEIRA S.A.
RUI COSTA E SOUSA & IRMAO LDA
PAVIGRES-FABRICA DE PAVIMENTOS E REVESTIMENTOS S.A.
BEIRAFRIO-INDUSTRIA DE PRODUTOS ALIMENTARES S.A.
HUF PORTUGUESA-FABRICA DE COMPONENTES PARA O AUTOMOVEL LDA
CASTRO & CASTANHEIRA LDA
AUTO-GARAGEM DE COIMBRA LDA
CIDACEL - COM RCIO E IND STRIA DE AZEITES CENTRAL LOUSANENSE LDA
JOAO SALVADOR LDA
HIDROCENEL-ENERGIA DO CENTRO,S.A.
RODOVIARIA DA BEIRA LITORAL S.A.
LEMON & IRMAO S.A.
GARAGEM LOPES LDA
SUPERMERCADOS MATEUS S.A.
ABASTENA-SOCIEDADE ABASTECEDORA DE MADEIRAS LDA
JOHNSON CONTROLS (PORTUGAL) COMPONENTES DE AUTOMOVEIS LDA
CERAMICAS ESTACO-ESTATUARIA ARTISTICA DE COIMBRA S.A.
SOTIMA-SOCIEDADE DE TRANSFORMA O INDUSTRIAL DE MADEIRAS S.A.
AGROSTAR-MAQUINAS AGRICOLAS E INDUSTRIAIS LDA
C.I.C.-COMPANHIA INTERNACIONAL DE CERAMICA S.A.
LOFIL - VE CULOS S.A.
URFIC-INDUSTRIA DE FERRAGENS S.A.
AUTO MARAN (COIMBRA) LDA
INCARPO - INDUSTRIA E COMERCIO DE CARNES LDA
ALMEIDA & IRMAO LDA
VIATEL-TECNOLOGIA DE COMUNICACOES LDA
FONSECA & FILHOS - OBRAS P Blicas S.A.
COMPANHIA NACIONAL DE FIA O E TECIDOS DE TORRES NOVAS S.A.
RAMECEL-REDE ABASTECEDORA DE MERCEARIAS DO CENTRO S.A.
SOCIEDADE INDUSTRIAL DE CONFECCOES-DIELMAR S.A.
J.JUSTINO DAS NEVES S.A.
PIMENTA & MARQUES LDA
ALBERPLAS-INDUSTRIA DE PLASTICOS LDA
PETROIBERICA-SOCIEDADE DE PETROLEOS IBERO LATINOS S.A.
UNIAVILA-AVICULTURA S.A.
METALURGICA DO LEVIRA S.A.
COELHO & DIAS LDA
ANIBAL ANTUNES BANDEIRA LDA
SILVA & IRMAOS LDA
SCHADE IB RICA - F BRICA DE COMPONENTES S.A.
POCERAM-PRODUTOS CERAMICOS S.A.
AUTO-ACESSORIOS LDA
JOSE MARIA DOS SANTOS CRISTO LDA
COUTINHO & COUTINHO LDA
MATOS & PRATA-VEICULOS/MAQUINAS E PECAS S.A.
GARTEXTIL-TEXTEIS E CONFECCOES DA GUARDA S.A.
ALFREDO VIDEIRA LDA
VISABEIRA-SOCIEDADE TECNICA DE OBRAS E PROJECTOS LDA
AVIARIO DO ZEZERE LDA
FARCENTRO-COOPERATIVA FARMACEUTICA DO CENTRO DE PORTUGAL CRL
PATINTER-PORTUGUESA DE AUTOMOVEIS TRANSPORTADORES LDA
DAGARD IBERICA-FABRICACAO E COMERCIALIZACAO DE CAMARAS ISOTERMICAS S.A.
D.V.T.- DESTILA O VIN COLA TORREJANA LDA
AUTO JARDIM - AUTOM VEIS LDA
LUIS PINTO & FILHOS LDA
VISAUTOCAR-COMERCIO DE AUTOMOVEIS/PECAS E ACESSORIOS DE VISEU LDA
FERREIRA MORAIS & MORAIS LDA
AUTO JUSTINO SANTOS LDA
MACAL HUSQUEVARNA - MOTORIZADAS E MOTO-SERRAS LDA
COMERVISAUTO-COMERCIO E REPARACOES DE AUTOMOVEIS LDA

UPEZEL-UNI O PECUARIA DO ZEZERE LDA
NUNES & FARIAS LDA
MARBEIRA-TRANSFORMACAO E COMERCIALIZACAO DE PRODUTOS DO MAR LDA
ARLINDO SOARES DE PINHO LDA
J.VALENTE & IRMAOS-COMERCIO E INDUSTRIA S.A.
CITAVES-SOCIEDADE DE PRODUCAO E COMERCIALIZACAO DE AVES DO CENTRO LDA
MULTIAVES-AVICOLA INTERNACIONAL LDA
SOCIEDADE AGRICOLA E.COMERCIAL DOS VINHOS MESSIAS S.A.
LUBRID O - COM RCIO DE COMBUST VEIS E LUBRIFICANTES LDA
DOMINO-INDUSTRIAS CERAMICAS S.A.
FAMETAL-FABRICA PORTUGUESA DE ESTRUTURAS METALICAS S.A.
SICARZE-SOCIEDADE INDUSTRIAL DE CARNES DO ZEZERE LDA
AUTO GERMANO MORAIS LDA
GRESART-CERAMICA INDUSTRIAL S.A.
ADELINO NUNES SERRA & FILHOS LDA
ELECTROMECHANICA IDEAL DE SEIA LDA
CONSTRUCCOES AQUINO & RODRIGUES S.A.
AUTO IDEAL DO NAB O-AUTOMOVEIS E ACESSORIOS LDA
SAVIBEL - SOCIEDADE AVICOLA S.A.
NEORELVA - EMBALAGENS METALICAS S.A.
EGRAUTO/EMPRESA GUARDENSE DE REPRESENTACOES DE AUTOMOVEIS S.A.
A. SILVA MATOS - METALOMEC NICA S.A.
BRANALDO-INDUSTRIA DE CONFEC ES LDA
RA ES NAB O-ANTONIO JACINTO FERREIRA & FILHOS S.A.
MADECENTRO-ESTANCIA E SERRACAO DE MADEIRAS EXOTICAS LDA
MADEIRA & MADEIRA-IMPORTACAO DE FERRAGENS E FERRAMENTAS LDA
ERES-EMPRESA DE CONFECÇOES LDA
LUZ & IRM O S.A.
SOCIEDADE COMERCIAL DO VOUGA LDA
FARIA LOPES & REIS,COMERCIO DE AUTOMOVEIS LDA
EDIVISA-EMPRESA DE CONSTRUCCOES LDA
MOISES ALMEIDA NEVES LDA
RAMIRO AUGUSTO DO VALE S.A.
CENTAURO INTERNACIONAL-TROCADORES DE CALOR LDA
EMPRESA DAS AGUAS DO ALARDO LDA
COMERCIAL PARQUE-IMPORTACAO E EXPORTACAO S.A.
COOPERATIVA VITIVINICOLA DO PESO DA REGUA-CAVES VALE DO RODO CRL
PONCIO ALVES JANEIRO & IRMAO LDA
DIBEIRA-DISTRIBUIDORA DE PRODUTOS ALIMENTARES DA BEIRA BAIXA LDA
MEY TEXTEIS LDA
CERES-CERAMICAS REUNIDAS S.A.
CONSTRUCCOES S.JORGE LDA
CENTRO COMERCIAL BARAO S.A.
ESMALTINA AUTO CICLOS S.A.
LVARO RAMOS S.A.
FUNDAUTO-AUTO REPRESENTACOES DO FUNDÃO LDA
PEC-LUSA-INDUSTRIA DE PRODUTOS PECUARIOS DE AVEIRO/COIMBRA E VISEU S.A.
INDEX-INDUSTRIA E EXPORTACAO DE MADEIRAS LDA
AUTO GEIZA-SOCIEDADE DE AUTOMOVEIS S.A.
MATUGAL-MANUFACTURA DE CALCADO DO CENTRO DE PORTUGAL LDA
TOMEIFEL-COMERCIO E INDUSTRIA DE AUTOMOVEIS LDA
SYNFIBER/CONFECÇOES LDA
F.FERREIRA GONCALVES LDA
FRANCO DE SOUSA (IRMAOS) LDA
RODOVIARIA DA BEIRA INTERIOR S.A.
FARMACEL-FORNECEDORA FARMACEUTICA DAS BEIRAS LDA
GARAGEM S.JOSE LDA
TUPAI-F BRICA DE ACESS RIOS INDUSTRIAIS S.A.
BRINTONS - INDUSTRIA DE ALCATIFAS LDA
AUTO S.FAUSTINO LDA
DURIT - METALURGIA PORTUGUESA DO TUNGSTENIO LDA
JOSE MARQUES AGOSTINHO/FILHOS & CA LDA
A MONDINENSE-CENTRO DE ABATE E PREPARACAO DE AVES LDA

FABRICAS DE CERAMICA ARGUS S.A.
SOCIEDADE COMERCIAL AUTO SERTORIO LDA
ARMAZENS DE MERCEARIA A.MONTEIRO S.A.
SEBRA-INDUSTRIA DE MADEIRAS LDA
GARAGEM SANTA MARIA LDA
SIMG-SOCIEDADE INDUSTRIAL DE METALURGIA DA GUARDA LDA
TRECEM - TREFILARIA DO CENTRO S.A.
FERROTEMLARIOS-MATERIAIS DE CONSTRU O LDA
ARQUITECTURA 3000-PROJECTOS/ARQUITECTURA/DECORACAO/CONSTRUCAO E MATERIAIS LDA
PECOL - F BRICA DE PARAFUSOS S.A.
C.ALVES & IRMAO LDA
RODRIGUES & ALMEIDAS LDA
ARMAZEM IDEAL MONDEGO GROSSISTA DE PRODUTOS ALIMENTARES E DE HIGIENE LDA
SOCIEDADE TEXTIL SANTIAGO A.A.MENDES LDA
GRASIL - CONFEC ES S.A.
MASCRUZ - F BRICA DE FERRAGENS S.A.
HABIDECOR - IND STRIA T XTIL PARA HABITA O S.A.
DAMATTA-PRODUTOS ALIMENTARES LDA
EMPRESA VISEENSE DE TABACOS LDA
GOUVEIA & CAMPOS S.A.
VOUGA TEXTIL-CONFECÇOES S.A.
CRUZEIROS-SOCIEDADE AVICOLA DE S.VICENTE LDA
CONFECÇOES LANCA LDA
PAVILECA-PAVIMENTOS E BLOCOS S.A.
DILACA-DISTRIBUIDORA DE TINTAS DE COIMBRA LDA
BLB - IND STRIAS METALURGICAS S.A.
TRANSMECA-TRANSMISSOES MECANICAS LDA
CASA SETE IRM OS UNIDOS, SALSICHARIA LDA
INFERCHAPA - INDUSTRIA DE FERRO E CHAPA S.A.
TERMOPOR-INDUSTRIAS TERMICAS DE PORTUGAL LDA
SOCIEDADE TEXTIL MANUEL RODRIGUES TAVARES LDA
AUTO-JALBI-COMERCIO E REPARACOES DE AUTOMOVEIS LDA
GUAS DO CARAMULO - SOCIEDADE DE CAPTA O E EXPLORA O DE GUAS MINERAIS S.A.
MINAS E METALURGIA S.A.
MORGADOS & VICENTE LDA
SUPERNOVE OUREM-SUPERMERCADOS LDA
GARAGEM DE SANTA CRUZ LDA
ESMALGLASS (PORTUGAL)-PRODUTOS CERAMICOS S.A.
SUIREGO-INDUSTRIA E COMERCIO DE CARNES LDA
GON ALVES & GON ALVES LDA
COLOROBIA PORTUGAL-INDUSTRIA CERAMICA LDA
CICLO-FAPRIL - INDUSTRIAS METAL RGICAS S.A.
GUIALMI - EMPRESA DE M VEIS MET LICOS S.A.
NISSAUTO-COMERCIO DE AUTOMOVEIS LDA
CAMBRA-COMERCIO E INDUSTRIAS ALIMENTARES LDA
DISTRITOMAR - SUPERMERCADOS LDA
AMMA-INDUSTRIA DE CONFECÇOES S.A.
FRANCISCO PEREIRA MARINHO & IRM OS S.A.
JOAQUIM VERDASCA JUNIOR/HERDEIROS LDA
NUNO & GRADECO-MATERIAIS DE CONSTRUCAO S.A.
ISOCAR-CAIXAS ISOTERMICAS LDA
LUCIO ROMAO,HERDEIROS
LUCIEN BERNARD (PORTUGAL) - AGUARDENTES S.A.
BARBOTINA-FABRICA DE ARTIGOS CERAMICOS S.A.
LUZES (RIACHOS) - COM RCIO E IND STRIA DE PRODUTOS ALIMENTARES LDA
SOCIEDADE TEXTIL DOS'AMIEIROS VERDES S.A.
ADEGA COOPERATIVA DE VILA NOVA DE FOZ COA CRL
CARVALHO & SOBRINHO-COMERCIO E INDUSTRIA S.A.
VICHAPA - PRODUTOS METALURGICOS LDA
LONGOPOR-VEICULOS AUTOMOVEIS E ACESSORIOS LDA
SANTIAGO & CA LDA
CELAR-ELECTRODOMESTICOS LDA

A.BAPTISTA DE ALMEIDA LDA
FRANCISCO FERREIRA & IRMAOS LDA
DISSUMOS - DISTRIBUIDORA DE BEBIDAS E SUMOS S.A.
CARNES BEIRENSE LDA
MACOCENTRO-MATERIAIS DE CONSTRUCAO DO CENTRO LDA
EGICAR/COMERCIO AUTOMOVEL LDA
IND STRIAS DO FUND O LDA
MANUEL RODRIGUES GOUVEIA LDA
CONFECÇOES F.C.PINTO LDA
CAUTOBEL-EQUIPAMENTOS E AUTOM VEIS S.A.
UNIVESTE-CONFECÇOES LDA
MADECA-MADEIRAS DE CAXARIAS LDA
TOLURDIMAR-ALIMENTOS DO MAR LDA
DANIEL LOURENCO LDA
COIMBRAS- PRODUTOS ALIMENTARES S.A.
BASCOL-CONSTRUCAO CIVIL LDA
AVRI-CONFECÇOES LUSO-FRANCESAS LDA
COIMBRACAR-SOCIEDADE COMERCIAL DE AUTOMOVEIS S.A.
ALVACAR-COMERCIO E INDUSTRIA DE AUTOMOVEIS LDA
NUNO NAVARRO FILHO LDA
DIAS & FERREIRA LDA
ARAMACO-MATERIAIS DE CONSTRUCAO LDA
FARELEIROS-FABRICA DE LANIFICIOS S.A.
SALSICHARIA IDEAL OLIVEIRENSE LDA
J.COUTINHO & SANTOS LDA
SOVIAUTO 2000-COMERCIO DE AUTOMOVEIS MAQUINAS E EQUIPAMENTOS LDA
ALMIVITA-NUTRICAO ANIMAL S.A.
COOPERATIVA AGRICOLA DE COIMBRA CRL
CONFERSIL - MOTORIZADAS E BICICLETAS LDA
MIRANDA & IRM O LDA
SOCARROS-SOCIEDADE COMERCIAL DE AUTOMOVEIS LDA
SOLEX PORTUGUESA-SISTEMAS DE ALIMENTACAO DE MOTORES LDA
DOURAUTO-COMERCIO E INDUSTRIA DE AUTOMOVEIS LDA
SOCARVIL-SOCIEDADE DE AUTOMOVEIS DE VISEU LDA
MAZEL-RACOES PARA ANIMAIS LDA
E.E.E.-EMPRESA DE EQUIPAMENTO ELECTRICO LDA
CARVOUGA-EQUIPAMENTOS PARA TRANSPORTE RODOVIARIO S.A.
FAIAN AS DO OUTEIRO DE AGUEDA LDA
ARRANCAR-FIACAO DE ARRANCADA S.A.
UGAL- COMERCIO DE PETROLIFEROS DE PORTUGAL LDA
FRUSANTOS-PRODUCAO/COMERCIO/TRANSFORMACAO/IMPORTACAO E EXPORTACAO DE FRUTAS LDA
LECA PORTUGAL - ARGILAS EXPANDIDAS S.A.
ANADICAR - VEICULOS AUTOMOVEIS LDA
A.L. - TRANSFORMAÇÃO E COMERCIALIZAÇÃO DE CARNES LDA
COVIMAUTO-AUTO COMERCIAL DA COVILHA LDA
BEIRAGEL-PRODUTOS ALIMENTARES CONGELADOS LDA
LACTICINIOS PROGRESSO DO MILEU LDA
CONTACTO - REPRESENTACOES E COMERCIO DE BEBIDAS LDA
RACOES CLASSE-ALIMENTOS COMPOSTOS PARA ANIMAIS LDA
ALACO-REVESTIMENTOS METALICOS LDA
SOPREI-COOPERATIVA ABASTECEDORA DE MERCEARIAS DOS CONCELHOS DE SERTA/PROENÇA-A-N
ERVI-COMERCIO E INDUSTRIA DE AUTOMOVEIS LDA
FRANCO-MANUFACTURA DE LUVAS LDA
TORRE-SOCIEDADE DE CONFECÇOES LDA
COOPERATIVA DE CONSTRU O E HABITA O MONDEGO CRL
CORDIAL-SOCIEDADE COMERCIAL DE REPRESENTACOES E DISTRIBUICAO LDA
LABESFAL - LABORAT RIOS ALMIRO S.A.
RAMALDA-REPRESENTACOES ACESSORIOS AUTO LDA
VICTOR ANGELO-INDUSTRIA DE MADEIRAS S.A.
FUSAG-FUNDICAO E SERRALHARIA DE AGUEDA S.A.
UNACEL-UNIAO DE AGENTES COMERCIAIS LDA
BEIRA LAMEGO AGRO ALIMENTAR S.A.
LUIS DOMINGOS & IRMAOS-AUTOMOVEIS E COMBUSTIVEIS S.A.

MARMORES BATANETE-SERRACAO E POLIMENTO DE MARMORES E GRANITOS LDA
FONSECA & IRMAO LDA
GARAGEM S.CRISTOVAO DE CASTELO BRANCO LDA
BARREIROS, COUTINHO & CA-COMERCIO E INDUSTRIA ALIMENTAR LDA
DISPROAGRO DISTRIBUIDORES DE PRODUTOS AGRO PECUARIOS LDA
ALBUQUERQUE & FREITAS S.A.
AUTO-MECANICA TOMARENSE LDA
SILVERIO & MELRO LDA
CASTANHEIRA/HENRIQUES & CA LDA
CERNE-INDUSTRIA DE MOBILIARIO S.A.
F BRICA DE CAMISAS SAGRES S.A.
ONDACENTRO-COMERCIO AUTOMOVEL LDA
HIGINO LOPES FERREIRA/HERDEIROS LDA
TEXTEIS MOURA & MATOS S.A.
AUTOMOVEIS DO MONDEGO LDA
MARSILOP - SOCIEDADE DE EMPREITADAS S.A.
QUIMICOLIDER - PRODUTOS PETROL FEROS LDA
EUROCHARTER - OPERADORES TURISTICOS LDA
AUTO MARTINAUTO S.A.
NOGUEIRA SECO CONSTRU ES S.A.
MANUEL FERREIRA RAMA LDA
COOPERATIVA AGRICOLA DOS LAVRADORES DO CONCELHO DE OLIVEIRA DO BAIRRO CRL
ALBERTO MARQUES & FILHOS LDA
NUSAMA-RA ES CAMBRA LDA
BLAZER-SOCIEDADE TEXTIL S.A.
FERRAZ PINTO-COMERCIO DE TECIDOS E CONFECO+B9660ES LDA
J.FERNANDES F.SIMÕES & FILHOS LDA
POLIVOUGA-INDUSTRIA DE PLASTICOS LDA
MANUEL DOS SANTOS CAMPOLARGO & CA LDA
NOVA BODUM - PRODUCAO DE ARTIGOS METALICOS S.A.
BELO ZEZE- COOPERATIVA DE HABITACAO CRL
PORTINCO-IMPORTA O E COMERCIO LDA
MONDOREL - F BRICA DE LANIFICIOS S.A.
MANUEL D'OLIVEIRA CASTANHAS LDA
VEIGA-LACTICINIOS DE FERREIRA DE AVES S.A.
GOMES & GODINHO LDA
TRIUNFO-MOAGENS S.A.
GAVIS-SOCIEDADE DE REPRESENTACOES DE AUTOMOVEIS LDA
PIVOT-CONFECOES LDA
FIPER-FIACAO DE S.PEDRO LDA
CMG-CERAMICAS LDA
FERRA O-FERROS E A OS INDUSTRIAIS LDA
AUTO NEOFOR LDA
TRACTOGAR-TRACTORES DA GUARDA LDA
PINTO LDA
ARMAR-ARMAZENS REUNIDOS DE MATERIAIS PARA CONSTRU O LDA
PEREIRA & SANTOS LDA
JOS MENDES CABRITO LDA
PAPEIS DE PORTO DE CAVALEIROS S.A.
DISTRAVE-SOCIEDADE DISTRIBUIDORA DE AVES LDA
MATHIAS S.A.
ULTRENA-SOCIEDADE PORTUGUESA DE COMERCIO DE AUTOMOVEIS S.A.
JOAQUIM RAMA & FILHO LDA
GARCIA & CA LDA
CONFECOES J.VAZ LDA
FIACAO ESTRELA DE SEIA LDA
MATOBRA-REPRESENTACOES E MATERIAIS DE CONSTRUCAO LDA
TRANSPORTADORA IDEAL DE ENVENDOS LDA
AUTO VIACAO ALMEIDA & FILHOS S.A.
LIVRARIA ARNADO LDA
C. FLORES TOMAR-AUTOMOVEIS E ACESSORIOS LDA
FAMAVAL-CRIACOES METALICAS ADAUTA LDA
C.I.L.-COMPLEXO INDUSTRIAL DE LANIFICIOS LDA

CAVES PRIMAVERA LDA
GARAGEM DOM JOSE LDA
SOAVILA-SOCIEDADE AVICOLA LDA
CEC LIO & PINA LDA
POIARALIMENTAR LDA
GELGURTE-DISTRIBUIDORA DE PRODUTOS ALIMENTARES DO CENTRO LDA
ROSENLEW PORTUGAL EMBALAGENS S.A.
BIRODAS-INDUSTRIA DE BICICLETAS LDA
A.RODRIGUES & CA LDA
VERDE PINO-AGENCIA DE VIAGENS E TURISMO LDA
NOITES & CA LDA
PAVIDAO-COMERCIO DE AUTOMOVEIS E MAQUINAS AGRICOLAS S.A.
MARTIFER - CONSTRU ES METALOMEC NICAS LDA
KIND - PERFIS E DERIVADOS S.A.
METALFER-METALURGICA DE FERMENTELOS LDA
GONFIL-ARMAZENISTAS E IMPORTADORES DE MATERIAL ELECTRICO LDA
LOPES & SANTOS LDA
CARVALHOS LDA
COIMGOMES-AREA DE SERVICOS DE CELAS LDA
ALBERTO TEIXEIRA DE SOUSA & FILHOS LDA
CARVALHO & SOBRINHO-COMBUSTIVEIS E LUBRIFICANTES LDA
MALHAS ALMAGRE LDA
MANUEL GONCALVES REBORDAO & FILHO LDA
AGROVISEU-COMERCIO/INDUSTRIA E REPRESENTACOES LDA
FERTAPER-METALURGICAS FERNANDO TAVARES PEREIRA LDA
ESTOFOS AQUINOS LDA
ANLEPI-INDUSTRIA DE CALCADO LDA
JOAQUIM PRATA & FILHOS LDA
EMPRESA TEXTIL BELLINO & BELLINO S.A.
SOIMA-SOCIEDADE INDUSTRIAL DE MAQUINAS S.A.
SEQUEIRA & SEQUEIRA-COMERCIO DE PRODUTOS ALIMENTARES LDA
A.BRITO & BRITO LDA
PAZES-INDUSTRIA DE REFRIGERANTES E DISTRIBUICAO DE CERVEJAS LDA
SASEL-SOCIEDADE DE AGUAS DA SERRA DA ESTRELA S.A.
LEPACA-COMERCIO E INDUSTRIA DE MAQUINAS LDA
JEREMIAS DE MACEDO E CA LDA
FABRICAS MENDES GODINHO S.A.
SOGAFER-SOCIEDADE COMERCIAL DE GASES E FERRAMENTAS LDA
PORTOPAL-MADEIRAS E DERIVADOS S.A.
REFLECTA PORTUGUESA-INDUSTRIAS FOTOGRAFICAS LDA
ETRANGOL-TRANSPORTES LDA
VENTURA & PIRES/EMPREENTEIROS LDA
FIANDEIRA CASTANHEIRENSE-INDUSTRIA TEXTIL S.A.
PROBALTA-COMERCIO E INDUSTRIA DE CARNES S.A.
DISCOMER - DISTRIBUIDORA ALIMENTAR DE LAF ES LDA
SCOVAL-SOCIEDADE COMERCIAL DE VIATURAS AUTO LDA
VILARPLACA-SOCIEDADE DISTRIBUIDORA DE MATERIAS PARA MOVEIS LDA
DIAMANTINO COELHO & FILHO LDA
MITAUTO-COMERCIO DE AUTOMOVEIS LDA
PEDRO AFONSO BALREIRA E FILHOS LDA
GRACARNES-INDUSTRIA E TRANSFORMACAO DE CARNES LDA
SORBAL-EQUIPAMENTOS INDUSTRIAIS LDA
MARANTE MARQUES & NUNES LDA
INAREL-INDUSTRIA DE LAVA LOU AS INOX E ARTESANATO LDA
BERNARDINO DE ALMEIDA E COSTA & FILHOS S.A.
CRAVEIRO E MINEIRO LDA
EMPRESA CICLISTA MIRALAGO S.A.
MARQUES DE OLIVEIRA LDA
J. TAVARES DA COSTA & FILHOS S.A.
INDUSTRIAS METALICAS VENEPORTE LDA
COIMBRA IMPORTADORA S.A.
LICINIO LEITE LDA
INDUVIDRO-INDUSTRIA DE VIDROS E ESPELHOS LDA
HUMBERTO FERNANDES ALVES LDA

MATADOURO REGIONAL DA BEIRA SERRA S.A.
JOAQUIM MACHADO LDA
RACÕES BEIRAVOUGA-SOCIEDADE INDUSTRIAL DE ALIMENTOS COMPOSTOS PARA ANIMAIS LDA
LACTIBAR - LACTICÍNIOS DO SABUGAL S.A.
FEIFIL - FEIJÓ & FILHOS/SOCIEDADE DE ARTEFACTOS DE CIMENTO E PEDREIRAS S.A.
AGOSTINHO & HERDEIROS GRAÇA LDA
AUTO S.CRISTÓVÃO DE COIMBRA LDA
MAPEX-MADEIRAS/PRODUTORES E EXPORTADORES LDA
COOPERATIVA AGRÍCOLA DE AROUCA CRL
LOPES/SANTOS & MARQUES LDA
LACTICÍNIOS DA MAROFA LDA
GARAGEM DE S.JOÃO LDA
COOPERATIVA AGRÍCOLA DE ANADIA CRL
AUTO MUNIQUE-COMÉRCIO E REPRESENTAÇÃO DE AUTOMÓVEIS LDA
UTICALBI-COMÉRCIO DE PEÇAS E AUTOMÓVEIS LDA
SOCIEDADE DE LUBRIFICANTES DO VALE DO GROU LDA
PEPE-INDUSTRIAL DE CARNES LDA
SOCIEDADE AGRÍCOLA QUINTA DO ROMARIGO LDA
LACTIPEDROS-SOCIEDADE DE LACTICÍNIOS LDA
A.T. MOREIRA PINTO & CA LDA
ROMÃO & FÁRIA LDA
SOC.FERRAGENS PROGRESSO ALBICASTRENSE LDA
ADRIANO DE SOUSA & FILHO LDA
MACOIMBRA-MATERIAIS DE CONSTRUÇÃO LDA
COOPERATIVA AGRÍCOLA DO VALE DO VOUGA CRL
TECNOX-INDÚSTRIA DE CONFECÇÕES S.A.
AUTO - TRANSPORTES DO FUNDÃO LDA
A. SARAIVA LDA
ALBICARROS - COMÉRCIO DE AUTOMÓVEIS S.A.
J.TAVARES & CA
ECO SA
FERNANDES & RIBEIRO LDA
INDELAGUE-INDÚSTRIA ELÉCTRICA DE AGUEDA LDA
RAMALHOS LDA
INVE-ADITIVOS ALIMENTARES S.A.
SILVAS LDA
SODILOUS - SUPERMERCADOS LDA
TRANSFERRO-TRANSFORMAÇÃO DE VARÃO DE FERRO LDA
AJÍ-COMÉRCIO E INDÚSTRIA DE CONSTRUÇÃO CIVIL LDA
INDÚSTRIAS DO FUNDÃO, AUTOMÓVEIS LDA
FERNANDO/MARQUES & IRMÃO LDA
IMPORBAN-SOCIEDADE DE COMERCIALIZAÇÃO DE BANANAS LDA
IRMADE-INDÚSTRIAS DE REVESTIMENTO DE MADEIRAS S.A.
BERALT TIN AND WOLFRAM (PORTUGAL) S.A.
NEVES & BANDEIRA LDA
ALBIFIL-COMÉRCIO DE AUTOMÓVEIS E COMBUSTÍVEIS LDA
A MARQUIFRUTAS LDA
ERAN-EXTRACTORA E REFINADORA DE GORDURAS ANIMAIS S.A.
TEXTILANA-INDÚSTRIA E COMÉRCIO DE FIBRAS TEXTÉIS LDA
MORGADOS & CA LDA
LEOPOLDINO FREITAS & FILHOS LDA
TEXTILÂNDIA-EMPRESA DE MALHAS E CONFECÇÕES S.A.
ARTIMOL-ARTIGOS DE MOBILIÁRIO LDA
NAMORAS-POSTO ABASTECEDOR DO CALHÃO LDA
GLAMAR-PRODUTOS ALIMENTARES S.A.
SCOPROLUMBA-SOCIEDADE DE CONSTRUÇÕES E PROJECTOS LDA
METALÚRGICA COSTA NERI S.A.
UTILZAS-EXPORTADOR DE ARTIGOS DE JARDIM E LAR LDA
LUSOMOTOS-VEÍCULOS E ACESSÓRIOS LDA
GUILHERMINO SIMÕES DAS NEVES & FILHOS LDA.
COLEP PORTUGAL - EMB., PROD. ENCH., EQUIP. S.A.
ETI - EMP. TUR. E IMOBILIÁRIOS S.A
AGROMAIS - ENTREPOSTO COMER. AGRÍCOLA CRL

CAMPOAVES - PROD. EXT. DE AVES DE LAFÕES LDA.
DUQUE SIMÕES & IRMÃO LDA.

Empresa _____

Região _____

Contacto _____

Localização _____

Actividade Principal (Breve descrição) _____

Código CAE da Actividade Principal _____ Sector _____

- 1 - Assinale com uma cruz ☒ o(s) quadrado(s) que corresponde(m) à resposta(s) que escolher
2 - Escreva nos espaços disponíveis a informação pedida

Inquérito

I - Caracterização Geral da Empresa

1- Ano de Constituição da Empresa

--	--	--	--

2 - Forma Jurídica da Empresa:

2.1. Empresa em Nome Individual

☐

2.2. Sociedade em Nome Colectivo

☐

2.3. Sociedade por Quotãs

☐

2.4. Sociedade Anónima

☐

2.5. Outras _____

☐

3 - Capital Social da Empresa:

3.1. [-5000 contos [

☐

3.2. [5000 cts. - 25000 cts. [

☐

3.3. [25000 cts. - 50000 cts. [

☐

3.4. [50000 cts. - 100000 cts. [

☐

3.5. [100000 cts. - 500000 cts [

☐

3.6. [+ 500000 cts. [

☐

4 - Número de Empregados da Empresa:

4.1. [-50 [

4.2. [50 - 100 [

4.3. [100 - 250 [

4.4. [250 - 500 [

4.5. [+ 500 [

5 - Percentagem de Participação Estrangeira no Capital da Empresa:

5.1. Nenhuma

5.2. [-10%[

5.3. [10% - 25% [

5.4. [25% - 50% [

5.5. [+ 50% [

6 - Da Administração / Gerência fazem parte Directores Estrangeiros?

6.1. Sim

Quantos? _____

6.2. Que percentagem representam? _____

6.3. Não

II - Caracterização do Empresário ou Administrador / Director Geral

7 - O Empresário ou Administrador / Director Geral em exercício foi o criador / fundador da Empresa?

7.1. Sim

7.2. Não

8 - Em caso negativo, o Empresário ou Administrador / Director Geral é:

8.1. Sucessor do fundador inicial

8.2. Administrador por deter maioria de capital

8.3. Administrador designado

8.4. Comprador da empresa ao empresário fundador

8.5. Comprador ao anterior proprietário

9 - Qual o escalão etário a que pertence o Empresário ou Administrador / Director Geral da Empresa?

9.1. [-35 anos [

☐

9.2. [35 - 50 anos [

☐

9.3. [+ 50 anos [

☐

10 - Qual o nível de formação do Empresário ou Administrador / Director Geral da Empresa?

10.1. Ensino Primário

☐

10.2. Ensino Secundário

☐

10.3. Ensino Superior não Universitário

☐

10.4. Ensino Superior Universitário

☐

10.5. Formação Profissional

☐

III - Factores que influenciaram a tomada de decisão da localização

11 - Gostaríamos de entender como foi tomada a decisão de localização. Se a escolha da região envolveu, primeiramente, a escolha de uma cidade ou localidade ou, então, se a escolha final se obteve através da comparação de diferentes cidades e localidades?

11.1. Primeiro região, seguido de cidade / localidade

☐

11.2. Primeiro cidade / localidade

☐

12 - O primeiro contacto com a localização específica da empresa deveu-se a:

(pode assinalar mais do que uma resposta)

12.1. Ser natural da mesma região

☐

12.2. Uma viagem de negócios

☐

12.3. Uma viagem de lazer

☐

12.4. Razões de ordem familiar

☐

12.5. Outras razões de ordem psicológica/afectiva

☐

Quais? _____

12.6. Outras

☐

Quais? _____

13 - A localização da empresa é:

13.1. A originária

☐

13.2. Resultado de um processo de recolocação

☐

14 - Identifique as decisões tomadas, nos últimos 3 a 5 anos, em que na base esteve uma genuína escolha da localização. Tal processo pode envolver:

- . Um novo investimento
- . Racionalização do conjunto de facilidades existentes
- . Centros de distribuição
- . Centros de I & D
- . Escritórios de representação ou mudança da sede social

Natureza da Mobilidade das Actividades	Localização Escolhida	Data de Decisão
_____	_____	_____
_____	_____	_____
_____	_____	_____

15 - Caracterize o seu estilo de vida

(pode assinalar mais do que uma resposta)

15.1. Pacato

☐

15.2. Agitado

☐

15.3. Rural

☐

15.4. Urbano

☐

15.5. Outro _____

16 - Na sua opinião, o seu estilo de vida influenciou o processo de tomada de decisão na localização da empresa?

16.1. Sim ☐

16.2. Não ☐

16.3. Se sim, de que forma? _____

17 - Considera-se um migrante empresarial (opta por processos de recolocação em busca da optimização)?

17.1. Sim ☐

17.2. Não ☐

18 - Em caso afirmativo, como justifica a(s) alteração(ões) da localização que eventualmente tenha feito ou pense vir a fazer?

(pode assinalar mais do que uma resposta)

18.1. Busca de localizações potencialmente optimizadoras

☐

18.2. Optimização de recursos

☐

18.3. Alteração de fase organizacional no ciclo de vida da empresa

☐

18.4. Outros _____

19 - Utilizando uma escala de 1 (sem qualquer importância) a 4 (muito importante), indique relevância dos seguintes factores na definição da localização da empresa:

Factores Negócio:

	Muita Imp.	Alguma Imp.	Pouca Imp.	Nenh. Imp.
19.1. Proximidade do mercado (que deverá ser clarificado)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
19.1.1. Mercado Local/ Regional	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
19.1.2. Mercado Nacional	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
19.1.3. Um segmento específico do Mercado Europeu	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
19.1.4. Mercado Europeu em Geral	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
19.2. Presença de potenciais clientes em Quantidade/ Qualidade	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
19.3. Presença de empresas de capital estrangeiro	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
19.4. Presença de empresas pertencentes à mesma indústria na localização definida	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
19.5. Macroenvolvente do Negócio	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
19.6. Disponibilidade de Matérias-Primas	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
19.7. Presença/ Disponibilidade de Fornecedores	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
19.8. Proximidade de serviços de suporte/ centros de investigação	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
19.9. Outros	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
19.10. Por favor explicite o que considera (ou) importante e porquê? Utilize folhas suplementares se for necessário.				

Características da Localização

19.11. Boa Economia Local	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
19.12. Incentivos Locais/ Governamentais	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
19.13. Níveis de Taxação Local	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
19.14. Posicionamento do Poder Local face aos novos investimentos	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
19.15. Regulação/ Qualidade da Burocracia Localizada	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
19.16. Disponibilidade/ Custo e Qualidade da habitação	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

- | | | | | |
|--|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|
| 19.17. Organismos Públicos existentes | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 19.18. Iniciativas comerciais e industriais existentes | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 19.19. Facilidade de alojamento casuístico/ Sala de Conferências | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 19.20. Restrições do meio envolvente | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 19.21. Características Sócio-demográficas | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 19.22. Outros | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
- 19.23. Por favor explicita o que considera (ou) importante e porquê? Utilize folhas suplementares se for necessário.
-
-
-

Factores de Trabalho

- | | | | | |
|---|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|
| 19.24. Disponibilidade da força de trabalho | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 19.25. Qualidade da força de trabalho existente | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 19.26. Disponibilidade da força de trabalho credenciada na indústria em causa | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 19.27. Relações Laborais <i>versus</i> gestão existente | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 19.28. Atitude Laboral generalizada | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 19.29. Níveis educacionais localizados | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 19.30. Capacidades linguísticas | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 19.31. Outros | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
- 19.32. Por favor explicita o que considera (ou) importante e porquê? Utilize folhas suplementares se for necessário.
-
-
-

Factores Custo

- | | | | | |
|--------------------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|
| 19.33. Custo do Terreno | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 19.34. Outros custos de Investimento | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 19.35. Custos Salariais praticados | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 19.36. Custo da Energia | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 19.37. Custo das Telecomunicações | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |

19.38. Custo dos Transportes

--	--	--	--

19.39. Custo das Matérias-Primas e outros produtos

--	--	--	--

19.40. Outras

--	--	--	--

19.41. Por favor explicita o que considera (ou) importante e porquê? Utilize folhas suplementares se for necessário.

Infraestruturas

19.42. Qualidade das Telecomunicações

--	--	--	--

19.43. Proximidade de Portos

--	--	--	--

19.44. Proximidade de Serviços Aéreos

--	--	--	--

19.45. Qualidade dos Serviços Rodoviários

--	--	--	--

19.46. Qualidade dos Serviços Ferroviários

--	--	--	--

19.47. Qualidade dos Serviços de Saúde

--	--	--	--

19.48. Outros

--	--	--	--

19.49. Por favor explicita o que considera (ou) importante e porquê? Utilize folhas suplementares se for necessário.

Qualidade de Vida/ Factores Pessoais

19.50. Qualidade de Vida existente

--	--	--	--

19.51. Oportunidades Culturais e de Lazer

--	--	--	--

19.52. Oportunidades Educacionais de qualidade

--	--	--	--

19.53. Índices de Criminalidade

--	--	--	--

19.54. Existência de Locais de Culto Religiosos

--	--	--	--

19.55. Oportunidades Desportivas

--	--	--	--

19.56. Grau de Conversação e Entendimento entre os diferentes Agentes Locais

--	--	--	--

19.57. Outros

☐ ☐ ☐ ☐

19.58. Por favor explicita o que considera (ou) importante e porquê? Utilize folhas suplementares se for necessário.

Muito obrigado pelo tempo dispensado

Quadro Comparação da Taxa de Respostas aos Questionários

Regiões	Empresas Contactadas	%	Respostas Obtidas	%	Variação
Tâmega	5	1.0	1	0.6	-0.4
Entre Douro e Vouga	19	3.8	5	3.0	-0.8
Douro	18	3.6	8	4.7	+1.1
Baixo Vouga	100	2.0	37	21.9	+1.9
Baixo Mondego	78	15.6	21	12.4	-3.2
Pinhal Interior Norte	30	6.0	7	4.1	-1.9
Pinhal Interior Sul	8	1.6	2	1.2	-0.4
Dão-Lafões	89	17.8	39	23.1	+5.3
Serra da Estrela	10	2.0	2	1.2	-0.8
Beira Interior Norte	31	6.2	7	4.1	-2.1
Beira Interior Sul	18	3.6	6	3.6	0
Cova da Beira	32	6.4	6	3.6	-2.8
Médio Tejo	62	12.4	28	16.6	+4.2

Total

500-----
100.0-----
169-----
100.0

REGIÃO

Value Label	Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent
	1	1	,6	,6	,6
	2	5	3,0	3,0	3,6
	3	8	4,7	4,7	8,3
	4	37	21,9	21,9	30,2
	5	21	12,4	12,4	42,6
	6	7	4,1	4,1	46,7
	7	2	1,2	1,2	47,9
	8	39	23,1	23,1	71,0
	9	2	1,2	1,2	72,2
	10	7	4,1	4,1	76,3
	11	6	3,6	3,6	79,9
	12	6	3,6	3,6	83,4
	13	28	16,6	16,6	100,0
	Total	169	100,0	100,0	
Mean	7,373	Std dev	3,496		
Valid cases	169	Missing cases	0		

CAE

Value Label	Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent
	98	17	10,1	10,1	10,1
	513	1	,6	,6	10,7
	1159	1	,6	,6	11,2
	1230	1	,6	,6	11,8
	1240	1	,6	,6	12,4
	4521	1	,6	,6	13,0
	13120	1	,6	,6	13,6
	14112	1	,6	,6	14,2
	15110	2	1,2	1,2	15,4
	15120	2	1,2	1,2	16,6
	15130	1	,6	,6	17,2
	15201	1	,6	,6	17,8
	15510	2	1,2	1,2	18,9
	15710	2	1,2	1,2	20,1
	15911	1	,6	,6	20,7
	15931	4	2,4	2,4	23,1
	15981	1	,6	,6	23,7
	17120	1	,6	,6	24,3
	17130	1	,6	,6	24,9
	17220	1	,6	,6	25,4
	17230	2	1,2	1,2	26,6
	18125	1	,6	,6	27,2
	18221	8	4,7	4,7	32,0
	18230	1	,6	,6	32,5
	19301	1	,6	,6	33,1
	20101	2	1,2	1,2	34,3
	20111	1	,6	,6	34,9
	20201	1	,6	,6	35,5
	20202	1	,6	,6	36,1
	20302	1	,6	,6	36,7
	20512	1	,6	,6	37,3
	21120	2	1,2	1,2	38,5
	22250	1	,6	,6	39,1
	25220	2	1,2	1,2	40,2
	26250	1	,6	,6	40,8
	26301	1	,6	,6	41,4
	26302	3	1,8	1,8	43,2
	26610	1	,6	,6	43,8
	27220	1	,6	,6	44,4
	27340	1	,6	,6	45,0
	27510	1	,6	,6	45,6
	27640	1	,6	,6	46,2
	28110	4	2,4	2,4	48,5
	28120	1	,6	,6	49,1
	28622	1	,6	,6	49,7
	28623	1	,6	,6	50,3
	28630	2	1,2	1,2	51,5
	28720	2	1,2	1,2	52,7
	28741	1	,6	,6	53,3
	29230	3	1,8	1,8	55,0

(Continua)

(Continuação)

29520	1	,6	,6	55,6
31620	1	,6	,6	56,2
34100	1	,6	,6	56,8
34200	1	,6	,6	57,4
34300	1	,6	,6	58,0
35410	1	,6	,6	58,6
35420	1	,6	,6	59,2
45211	2	1,2	1,2	60,4
45212	4	2,4	2,4	62,7
45230	1	,6	,6	63,3
50100	20	11,8	11,8	75,1
50401	1	,6	,6	75,7
50500	2	1,2	1,2	76,9
51000	2	1,2	1,2	78,1
51190	1	,6	,6	78,7
51320	1	,6	,6	79,3
51341	1	,6	,6	79,9
51382	2	1,2	1,2	81,1
51390	2	1,2	1,2	82,2
51430	3	1,8	1,8	84,0
51460	1	,6	,6	84,6
51472	1	,6	,6	85,2
51532	1	,6	,6	85,8
51610	1	,6	,6	86,4
51700	2	1,2	1,2	87,6
52111	2	1,2	1,2	88,8
52471	1	,6	,6	89,3
60230	1	,6	,6	89,9
60240	1	,6	,6	90,5
62040	1	,6	,6	91,1
62120	1	,6	,6	91,7
62602	1	,6	,6	92,3
65123	2	1,2	1,2	93,5
111000	1	,6	,6	94,1
155510	1	,6	,6	94,7
311112	1	,6	,6	95,3
332090	1	,6	,6	95,9
500020	1	,6	,6	96,4
610310	1	,6	,6	97,0
610810	1	,6	,6	97,6
610990	1	,6	,6	98,2
620410	1	,6	,6	98,8
620610	1	,6	,6	99,4
620710	1	,6	,6	100,0
Total	169	100,0	100,0	

Mean 58309,515 Std dev 119292,558

Valid cases 169 Missing cases 0

ANO DE CONSTITUIÇÃO

Value Label	Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent
	98	6	3,6	3,6	3,6
	1852	1	,6	,6	4,1
	1875	1	,6	,6	4,7
	1900	1	,6	,6	5,3
	1916	1	,6	,6	5,9
	1925	1	,6	,6	6,5
	1929	1	,6	,6	7,1
	1930	2	1,2	1,2	8,3
	1937	1	,6	,6	8,9
	1939	2	1,2	1,2	10,1
	1943	1	,6	,6	10,7
	1944	2	1,2	1,2	11,8
	1946	5	3,0	3,0	14,8
	1947	2	1,2	1,2	16,0
	1948	2	1,2	1,2	17,2
	1950	1	,6	,6	17,8
	1952	1	,6	,6	18,3
	1953	2	1,2	1,2	19,5
	1955	1	,6	,6	20,1
	1956	1	,6	,6	20,7
	1958	1	,6	,6	21,3
	1959	1	,6	,6	21,9
	1960	1	,6	,6	22,5
	1961	2	1,2	1,2	23,7
	1962	1	,6	,6	24,3

(Continua)

(Continuação)

1963	1	,6	,6	24,9
1964	1	,6	,6	25,4
1965	4	2,4	2,4	27,8
1966	2	1,2	1,2	29,0
1967	2	1,2	1,2	30,2
1968	4	2,4	2,4	32,5
1969	2	1,2	1,2	33,7
1971	2	1,2	1,2	34,9
1972	4	2,4	2,4	37,3
1974	7	4,1	4,1	41,4
1975	1	,6	,6	42,0
1976	4	2,4	2,4	44,4
1977	8	4,7	4,7	49,1
1978	13	7,7	7,7	56,8
1979	6	3,6	3,6	60,4
1980	5	3,0	3,0	63,3
1981	7	4,1	4,1	67,5
1982	4	2,4	2,4	69,8
1983	2	1,2	1,2	71,0
1984	3	1,8	1,8	72,8
1985	4	2,4	2,4	75,1
1986	5	3,0	3,0	78,1
1987	4	2,4	2,4	80,5
1988	4	2,4	2,4	82,8
1989	5	3,0	3,0	85,8
1990	6	3,6	3,6	89,3
1991	5	3,0	3,0	92,3
1992	3	1,8	1,8	94,1
1993	5	3,0	3,0	97,0
1994	4	2,4	2,4	99,4
1995	1	,6	,6	100,0
Total	169	100,0	100,0	

Mean 1905,444 Std dev 348,425

Valid cases 169 Missing cases 0

FJE Forma Jurídica Empresa

Value Label	Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent
Nome Coletivo	2	1	,6	,6	,6
Quotas	3	84	49,7	49,7	50,3
Anônima	4	77	45,6	45,6	95,9
Cooperativas	5	6	3,6	3,6	99,4
Outras	6	1	,6	,6	100,0
Total		169	100,0	100,0	

Mean 3,538 Std dev ,607

Valid cases 169 Missing cases 0

CSE Capital Social Empresa

Value Label	Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent
Até 5000 cts	1	10	5,9	5,9	5,9
{5000-25000}	2	12	7,1	7,1	13,0
{25000-50000}	3	16	9,5	9,5	22,5
{50000-100000}	4	26	15,4	15,4	37,9
{100000-500000}	5	74	43,8	43,8	81,7
500000 cts ou mais	6	31	18,3	18,3	100,0
Total		169	100,0	100,0	

Mean 4,391 Std dev 1,393

Valid cases 169 Missing cases 0

NRE Número Empregados Empresas

Value Label	Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent
Até 50	1	58	34,3	34,3	34,3
[50-100[2	47	27,8	27,8	62,1
[100-250[3	40	23,7	23,7	85,8
[250-500[4	17	10,1	10,1	95,9
500 ou mais	5	5	3,0	3,0	98,8
Não Sabe/Não responde	98	2	1,2	1,2	100,0
Total		169	100,0	100,0	
Mean	3,320	Std dev	10,451		
Valid cases	169	Missing cases	0		

PPECE % Participação Estrangeira no Capital

Value Label	Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent
Nenhuma	1	147	87,0	87,0	87,0
]0-10[%	2	1	,6	,6	87,6
[10-25[%	3	4	2,4	2,4	89,9
[25-50[%	4	3	1,8	1,8	91,7
50% ou mais	5	12	7,1	7,1	98,8
Não sabe/Não Responde	98	2	1,2	1,2	100,0
Total		169	100,0	100,0	
Mean	2,538	Std dev	10,537		
Valid cases	169	Missing cases	0		

AGDE Presença de Directores Estrangeiros?

Value Label	Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent
Sim	1	17	10,1	10,1	10,1
Não	2	152	89,9	89,9	100,0
Total		169	100,0	100,0	
Mean	1,899	Std dev	,302		
Valid cases	169	Missing cases	0		

AGDEQ N° de Directores Estrangeiros

Value Label	Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent
	1	9	5,3	52,9	52,9
	2	4	2,4	23,5	76,5
	3	3	1,8	17,6	94,1
	4	1	,6	5,9	100,0
Não se Aplica	99	152	89,9	Missing	
Total		169	100,0	100,0	
Mean	1,765	Std dev	,970		
Valid cases	17	Missing cases	152		

AGDEQP Directores Estrangeiros em %

Value Label	Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent
	50	2	1,2	18,2	18,2
	55	1	,6	9,1	27,3
	65	1	,6	9,1	36,4
	67	2	1,2	18,2	54,5
	67	1	,6	9,1	63,6
	75	1	,6	9,1	72,7
	100	3	1,8	27,3	100,0
Não Saber/Não Responde	98	6	3,6	Missing	
Não se Aplica	99	152	89,9	Missing	
		-----	-----	-----	
Total		169	100,0	100,0	
Mean	72,261	Std dev	19,373		
Valid cases	11	Missing cases	158		

EDGFC Empresário é fundador da Empresa?

Value Label	Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent
Sim	1	100	59,2	59,2	59,2
Não	2	69	40,8	40,8	100,0
		-----	-----	-----	
Total		169	100,0	100,0	
Mean	1,408	Std dev	,493		
Valid cases	169	Missing cases	0		

EDGFCN Não sendo fundador é:

Value Label	Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent
Sucessor	1	21	12,4	12,4	12,4
Administrador/Maior	2	8	4,7	4,7	17,2
Administrador design	3	31	18,3	18,3	35,5
Comprador/Emp. Funda	4	7	4,1	4,1	39,6
Comprador anterior p	5	4	2,4	2,4	42,0
Não se Aplica	99	98	58,0	58,0	100,0
		-----	-----	-----	
Total		169	100,0	100,0	
Mean	58,462	Std dev	47,774		
Valid cases	169	Missing cases	0		

EEEA Escala Etário do Empresário/Administrador/Director

Value Label	Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent
Até 35 anos	1	4	2,4	2,4	2,4
[35-50] anos	2	66	39,1	39,1	41,4
50 ou mais anos	3	99	58,6	58,6	100,0
		-----	-----	-----	
Total		169	100,0	100,0	
Mean	2,562	Std dev	,543		
Valid cases	169	Missing cases	0		

NFEA Nível Formação do Administrador/Empresário/Director

Value Label	Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent
Ensino Primário	1	28	16,6	16,6	16,6
Ensino Secundário	2	56	33,1	33,1	49,7
Ens. Sup. não Univer	3	28	16,6	16,6	66,3
Ens. Sup. Universitária	4	50	29,6	29,6	95,9
Formação Profissional	5	5	3,0	3,0	98,8
Não Sabe/Não Responde	98	2	1,2	1,2	100,0
Total		169	100,0	100,0	
Mean	3,817	Std dev	10,401		
Valid cases	169	Missing cases	0		

TOLG Influência Geográfica na Tomada Decisão Localização

Value Label	Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent
Reg./Cidade/Localidade	1	98	58,0	58,0	58,0
Cidade/Localidade	2	51	30,2	30,2	88,2
Não Sabe/Não Responde	98	19	11,2	11,2	99,4
Não se Aplica	99	1	,6	,6	100,0
Total		169	100,0	100,0	
Mean	12,787	Std dev	31,334		
Valid cases	169	Missing cases	0		

LEED Razões para a Localização Específica da Empresa

Value Label	Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent
Natural Região	1	107	63,3	63,3	63,3
Viagem Negócios	2	8	4,7	4,7	68,0
De Ordem Familiar	4	5	3,0	3,0	71,0
Ordem Psicol./Afecti	5	3	1,8	1,8	72,8
Potencialidades Téc./Neg.Reg.	6	14	8,3	8,3	81,1
Descentralização da Marca	7	2	1,2	1,2	82,2
Sinergias do Sector	9	3	1,8	1,8	84,0
Racionalidade de Investimento	11	6	3,6	3,6	87,6
Disponibilidade de Emprego	12	4	2,4	2,4	89,9
Estudo de Mercado	14	2	1,2	1,2	91,1
Estratégias expansão grupo	15	13	7,7	7,7	98,8
Não Sabe/Não Responde	98	2	1,2	1,2	100,0
Total		169	100,0	100,0	
Mean	4,828	Std dev	11,187		
Valid cases	169	Missing cases	0		

CLE Caracterização da Localização Empresa

Value Label	Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent
Originária	1	146	86,4	86,4	86,4
Recolocada	2	23	13,6	13,6	100,0
Total		169	100,0	100,0	
Mean	1,136	Std dev	,344		
Valid cases	169	Missing cases	0		

ISGA Natureza da Mobilidade Actividades

Value Label	Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent
Novo Investimento	1	10	5,9	5,9	5,9
Rac. Facilidades Existentes	2	4	2,4	2,4	8,3
Centros de Distribuição	3	5	3,0	3,0	11,2
Mudança Sede Social	5	3	1,8	1,8	13,0
Não Sabe/Não Responde	98	145	85,8	85,8	98,8
Não se Aplica	99	2	1,2	1,2	100,0
		-----	-----	-----	
Total		169	100,0	100,0	
Mean	85,538	Std dev	32,347		
Valid cases	169	Missing cases	0		

LESC Localização Escolhida

Value Label	Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent
Coimbra	1	2	1,2	1,2	1,2
Santa Maria da Feira	3	1	,6	,6	1,8
Peniche	4	1	,6	,6	2,4
Viseu	5	3	1,8	1,8	4,1
Piães	6	1	,6	,6	4,7
Lagares da Beira	7	1	,6	,6	5,3
Lisboa	8	1	,6	,6	5,9
Sertão	9	1	,6	,6	6,5
Tomar	10	1	,6	,6	7,1
Proença-a-Nova	11	1	,6	,6	7,7
Amieira	12	1	,6	,6	8,3
Azambuja	13	1	,6	,6	8,9
Vale de Cambra	14	1	,6	,6	9,5
Alentejo	15	1	,6	,6	10,1
Europa	16	2	1,2	1,2	11,2
Não Sabe/Não Responde	98	148	87,6	87,6	98,8
Não se Aplica	99	2	1,2	1,2	100,0
		-----	-----	-----	
Total		169	100,0	100,0	
Mean	87,947	Std dev	28,415		
Valid cases	169	Missing cases	0		

DD Data de Decisão

Value Label	Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent
Não Sabe/Não Responde	98	150	88,8	88,8	88,8
Não se Aplica	99	2	1,2	1,2	89,9
1980	1	1	,6	,6	90,5
1985	1	1	,6	,6	91,1
1990	1	1	,6	,6	91,7
1991	1	1	,6	,6	92,3
1992	2	1,2	1,2	1,2	93,5
1993	2	1,2	1,2	1,2	94,7
1994	4	2,4	2,4	2,4	97,0
1995	3	1,8	1,8	1,8	98,8
1996	1	,6	,6	,6	99,4
1997	1	,6	,6	,6	100,0
		-----	-----	-----	
Total		169	100,0	100,0	
Mean	288,568	Std dev	571,488		
Valid cases	169	Missing cases	0		

CEV Estilo de Vida do Administrador/Empresário/Diretor

Value Label	Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent
Pacato	1	28	16,6	16,6	16,6
Agitado	2	51	30,2	30,2	46,7
Rural	3	10	5,9	5,9	52,7
Urbano	4	23	13,6	13,6	66,3
Pacato/Urbano	5	16	9,5	9,5	75,7
Agitado/Rural	6	9	5,3	5,3	81,1
Agitado/Urbano	7	18	10,7	10,7	91,7
Pacato/Rural	8	5	3,0	3,0	94,7
Dinâmico	9	3	1,8	1,8	96,4
Flexível	10	2	1,2	1,2	97,6
Não Sabe/Não Responde	98	4	2,4	2,4	100,0
Total		169	100,0	100,0	

Mean 5,864 Std dev 14,570

Valid cases 169 Missing cases 0

EVIPTD Influência do Estilo Vida na Decisão da Localização

Value Label	Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent
Sim	1	34	20,1	20,1	20,1
Não	2	135	79,9	79,9	100,0
Total		169	100,0	100,0	

Mean 1,799 Std dev ,402

Valid cases 169 Missing cases 0

EVIPTDS De que forma?

Value Label	Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent
Sempre próximo da empresa	3	2	1,2	1,2	1,2
Continuar a viver no meio	4	3	1,8	1,8	3,0
Investimento e espaço	5	2	1,2	1,2	4,1
Conhecimento directo da região	6	1	,6	,6	4,7
Procura dinâmica	7	1	,6	,6	5,3
Ambiente Social	8	1	,6	,6	5,9
Naturalidade/laços familiares	9	3	1,8	1,8	7,7
Tranquilidade espacial	10	2	1,2	1,2	8,9
Comercialização	11	1	,6	,6	9,5
Emprego conta de outrém	12	1	,6	,6	10,1
Know-How	13	2	1,2	1,2	11,2
Não Sabe/Não Responde	98	15	8,9	8,9	20,1
Não se Aplica	99	135	79,9	79,9	100,0
Total		169	100,0	100,0	

Mean 88,639 Std dev 28,939

Valid cases 169 Missing cases 0

CEZ Considera-se um Migrante Empresarial?

Value Label	Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent
Sim	1	52	30,8	30,8	30,8
Não	2	115	68,0	68,0	98,8
Não Sabe/Não Responde	98	2	1,2	1,2	100,0
Total		169	100,0	100,0	

Mean 2,828 Std dev 10,456

Valid cases 169 Missing cases 0

QES Sendo Migrante, justificação para as alterações de Localização

Value Label	Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent
Localizações Optimiz	1	23	13,6	13,6	13,6
Optimização Recursos	2	15	8,9	8,9	22,5
Localiz. Cond. Ciclo	3	15	8,9	8,9	31,4
Incentivos ao investimento	4	1	,6	,6	32,0
Não Sabe/Não Responde	98	2	1,2	1,2	33,1
Não se Aplica	99	113	66,9	66,9	100,0
		-----	-----	-----	
	Total	169	100,0	100,0	
Mean	67,959	Std dev	45,412		
Valid cases	169	Missing cases	0		

FNPM Factores Negócio - Proximidade do Mercado

Value Label	Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent
Nenhuma Importância	1	12	7,1	8,8	8,8
Pouca Importância	2	13	7,7	9,6	18,4
Alguma Importância	3	47	27,8	34,6	52,9
Muita Importância	4	64	37,9	47,1	100,0
Não Sabe/Não Responde	98	33	19,5	Missing	
		-----	-----	-----	
	Total	169	100,0	100,0	
Mean	3,199	Std dev	,941		
Valid cases	136	Missing cases	33		

FISLR Mercado Local/Regional

Value Label	Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent
Nenhuma Importância	1	22	13,0	13,5	13,5
Pouca Importância	2	22	13,0	13,5	27,0
Alguma Importância	3	41	24,3	25,2	52,1
Muita Importância	4	78	46,2	47,9	100,0
Não Sabe/Não Responde	98	6	3,6	Missing	
		-----	-----	-----	
	Total	169	100,0	100,0	
Mean	3,074	Std dev	1,075		
Valid cases	163	Missing cases	6		

FNMN Mercado Nacional

Value Label	Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent
Nenhuma Importância	1	19	11,2	11,9	11,9
Pouca Importância	2	38	22,5	23,8	35,6
Alguma Importância	3	59	34,9	36,9	72,5
Muita Importância	4	44	26,0	27,5	100,0
Não Sabe/Não Responde	98	9	5,3	Missing	
		-----	-----	-----	
	Total	169	100,0	100,0	
Mean	2,800	Std dev	,976		
Valid cases	160	Missing cases	9		

FMSME Segmento Especifico do Mercado Europeu

Value Label	Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent
Nenhuma Importância	1	57	33,7	36,5	36,5
Pouca Importância	2	38	22,5	24,4	60,9
Alguma Importância	3	39	23,1	25,0	85,9
Muita Importância	4	22	13,0	14,1	100,0
Não Sabe/Não Responde	98	13	7,7	Missing	
	Total	169	100,0	100,0	
Mean	2,167	Std dev	1,077		
Valid cases	156	Missing cases	13		

FMEG Mercado Europeu

Value Label	Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent
Nenhuma Importância	1	60	35,5	38,5	38,5
Pouca Importância	2	35	20,7	22,4	60,9
Alguma Importância	3	44	26,0	28,2	89,1
Muita Importância	4	17	10,1	10,9	100,0
Não Sabe/Não Responde	98	13	7,7	Missing	
	Total	169	100,0	100,0	
Mean	2,115	Std dev	1,047		
Valid cases	156	Missing cases	13		

FNPQQ Clientes em Quantidade/Qualidade

Value Label	Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent
Nenhuma Importância	1	21	12,4	12,6	12,6
Pouca Importância	2	19	11,2	11,4	24,0
Alguma Importância	3	54	32,0	32,3	56,3
Muita Importância	4	73	43,2	43,7	100,0
Não Sabe/Não Responde	98	2	1,2	Missing	
	Total	169	100,0	100,0	
Mean	3,072	Std dev	1,027		
Valid cases	167	Missing cases	2		

FNECE Presença Empresas de Capital Estrangeiro

Value Label	Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent
Nenhuma Importância	1	84	49,7	51,5	51,5
Pouca Importância	2	49	29,0	30,1	81,6
Alguma Importância	3	25	14,8	15,3	96,9
Muita Importância	4	5	3,0	3,1	100,0
Não Sabe/Não Responde	98	6	3,6	Missing	
	Total	169	100,0	100,0	
Mean	1,699	Std dev	,840		
Valid cases	163	Missing cases	6		

FNPL0 Sinergias de Sector

Value Label	Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent
Nenhuma Importância	1	41	24,3	25,0	25,0
Pouca Importância	2	40	23,7	24,4	49,4
Alguma Importância	3	63	37,3	38,4	87,8
Muita Importância	4	20	11,8	12,2	100,0
Não Sabe/Não Responde	98	5	3,0	Missing	
	Total	169	100,0	100,0	
Mean	2,378	Std dev	,992		
Valid cases	164	Missing cases	5		

FNBN1 Macroenvolvente do Negócio

Value Label	Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent
Nenhuma Importância	1	21	12,4	12,8	12,8
Pouca Importância	2	35	20,7	21,3	34,1
Alguma Importância	3	73	43,2	44,5	78,7
Muita Importância	4	35	20,7	21,3	100,0
Não Sabe/Não Responde	98	5	3,0	Missing	
	Total	169	100,0	100,0	
Mean	2,744	Std dev	,937		
Valid cases	164	Missing cases	5		

FNDFP Disponibilidade Matérias-Primas

Value Label	Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent
Nenhuma Importância	1	32	18,9	19,4	19,4
Pouca Importância	2	33	19,5	20,0	39,4
Alguma Importância	3	48	28,4	29,1	68,5
Muita Importância	4	52	30,8	31,5	100,0
Não Sabe/Não Responde	98	3	1,8	Missing	
Não se aplica	99	1	,6	Missing	
	Total	169	100,0	100,0	
Mean	2,727	Std dev	1,106		
Valid cases	165	Missing cases	4		

FNPDF Disponibilidade de Fornecedores

Value Label	Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent
Nenhuma Importância	1	20	11,8	12,1	12,1
Pouca Importância	2	40	23,7	24,2	36,4
Alguma Importância	3	63	37,3	38,2	74,5
Muita Importância	4	42	24,9	25,5	100,0
Não Sabe/Não Responde	98	3	1,8	Missing	
Não se Aplica	99	1	,6	Missing	
	Total	169	100,0	100,0	
Mean	2,770	Std dev	,967		
Valid cases	165	Missing cases	4		

FNPCI Proximidade de Serviços de Suporte e I&D

Value Label	Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent
Nenhuma Importância	1	43	25,4	26,2	26,2
Pouca Importância	2	60	35,5	36,6	62,8
Alguma Importância	3	50	29,6	30,5	93,3
Muita Importância	4	11	6,5	6,7	100,0
Não Sabe/Não Responde	98	5	3,0	Missing	
Total		169	100,0	100,0	
Mean	2,177	Std dev	,899		
Valid cases	164	Missing cases	5		

FHO Outros

Value Label	Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent
Nenhuma Importância	1	14	8,3	35,9	35,9
Pouca Importância	2	11	6,5	28,2	64,1
Alguma Importância	3	8	4,7	20,5	84,6
Muita Importância	4	6	3,6	15,4	100,0
Não Sabe/Não Responde	98	130	76,9	Missing	
Total		169	100,0	100,0	
Mean	2,154	Std dev	1,089		
Valid cases	39	Missing cases	130		

CLBEL Características da Localização - Saudável Economia Local

Value Label	Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent
Nenhuma Importância	1	11	6,5	6,6	6,6
Pouca Importância	2	27	16,0	16,2	22,8
Alguma Importância	3	63	37,3	37,7	60,5
Muita Importância	4	66	39,1	39,5	100,0
Não Sabe/Não Responde	98	2	1,2	Missing	
Total		169	100,0	100,0	
Mean	3,102	Std dev	,903		
Valid cases	167	Missing cases	2		

CLIL Incentivos Locais/Governamentais

Value Label	Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent
Nenhuma Importância	1	46	27,2	27,9	27,9
Pouca Importância	2	32	18,9	19,4	47,3
Alguma Importância	3	50	29,6	30,3	77,6
Muita Importância	4	37	21,9	22,4	100,0
Não Sabe/Não Responde	98	4	2,4	Missing	
Total		169	100,0	100,0	
Mean	2,473	Std dev	1,124		
Valid cases	165	Missing cases	4		

CLNTL Peso Fiscal Local

Value Label	Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent
Nenhuma Importância	1	50	29,6	31,1	31,1
Pouca Importância	2	41	24,3	25,5	56,5
Alguma Importância	3	56	33,1	34,8	91,3
Muita Importância	4	14	8,3	8,7	100,0
Não Sabe/Não Responde	98	8	4,7	Missing	
		-----	-----	-----	
Total		169	100,0	100,0	
Mean	2,211	Std dev	,984		
Valid cases	161	Missing cases	8		

CLFLPNZ Política Local Face ao Investimento

Value Label	Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent
Nenhuma Importância	1	41	24,3	25,0	25,0
Pouca Importância	2	44	26,0	26,8	51,8
Alguma Importância	3	46	27,2	28,0	79,9
Muita Importância	4	33	19,5	20,1	100,0
Não Sabe/Não Responde	98	5	3,0	Missing	
		-----	-----	-----	
Total		169	100,0	100,0	
Mean	2,433	Std dev	1,075		
Valid cases	164	Missing cases	5		

CLRQL Peso Burocrático Localizado

Value Label	Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent
Nenhuma Importância	1	39	23,1	24,1	24,1
Pouca Importância	2	71	42,0	43,8	67,9
Alguma Importância	3	39	23,1	24,1	92,0
Muita Importância	4	13	7,7	8,0	100,0
Não Sabe/Não Responde	98	7	4,1	Missing	
		-----	-----	-----	
Total		169	100,0	100,0	
Mean	2,160	Std dev	,884		
Valid cases	162	Missing cases	7		

CLDCQH Política Habitacional Local

Value Label	Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent
Nenhuma Importância	1	26	15,4	16,0	16,0
Pouca Importância	2	70	41,4	43,2	59,3
Alguma Importância	3	48	28,4	29,6	88,9
Muita Importância	4	18	10,7	11,1	100,0
Não Sabe/Não Responde	98	7	4,1	Missing	
		-----	-----	-----	
Total		169	100,0	100,0	
Mean	2,358	Std dev	,882		
Valid cases	162	Missing cases	7		

CLOPE Presença Organismos Públicos

Value Label	Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent
Nenhuma Importância	1	38	22,5	23,3	23,3
Pouca Importância	2	65	38,5	39,9	63,2
Alguma Importância	3	47	27,8	28,8	92,0
Muita Importância	4	13	7,7	8,0	100,0
Não Sabe/Não Responde	98	6	3,6	Missing	
	Total	169	100,0	100,0	
Mean	2,215	Std dev	,894		
Valid cases	163	Missing cases	6		

CLIC Iniciativas Comerciais/Industriais Existentes

Value Label	Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent
Nenhuma Importância	1	26	15,4	16,0	16,0
Pouca Importância	2	38	22,5	23,3	39,3
Alguma Importância	3	74	43,8	45,4	84,7
Muita Importância	4	25	14,8	15,3	100,0
Não Sabe/Não Responde	98	6	3,6	Missing	
	Total	169	100,0	100,0	
Mean	2,601	Std dev	,933		
Valid cases	163	Missing cases	6		

CLFAC Facilidade Alojamento Casuístico

Value Label	Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent
Nenhuma Importância	1	55	32,5	34,0	34,0
Pouca Importância	2	81	47,9	50,0	84,0
Alguma Importância	3	22	13,0	13,6	97,5
Muita Importância	4	4	2,4	2,5	100,0
Não Sabe/Não Responde	98	7	4,1	Missing	
	Total	169	100,0	100,0	
Mean	1,846	Std dev	,744		
Valid cases	162	Missing cases	7		

CLRME Restrições Meio Envolvente

Value Label	Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent
Nenhuma Importância	1	35	20,7	21,7	21,7
Pouca Importância	2	53	31,4	32,9	54,7
Alguma Importância	3	59	34,9	36,6	91,3
Muita Importância	4	14	8,3	8,7	100,0
Não Sabe/Não Responde	98	8	4,7	Missing	
	Total	169	100,0	100,0	
Mean	2,323	Std dev	,912		
Valid cases	161	Missing cases	8		

CLCSD Características Sócio-Demográficas

Value Label	Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent
Nenhuma Importância	1	22	13,0	13,5	13,5
Pouca Importância	2	37	21,9	22,7	36,2
Alguma Importância	3	73	43,2	44,8	81,0
Muita Importância	4	31	18,3	19,0	100,0
Não Sabe/Não Responde	98	6	3,6	Missing	
	Total	169	100,0	100,0	
Mean	2,693	Std dev	,932		
Valid cases	163	Missing cases	6		

CLO Outras Características da Localização

Value Label	Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent
Nenhuma Importância	1	12	7,1	41,4	41,4
Pouca Importância	2	10	5,9	34,5	75,9
Alguma Importância	3	3	1,8	10,3	86,2
Muita Importância	4	4	2,4	13,8	100,0
Não Sabe/Não Responde	98	140	82,8	Missing	
	Total	169	100,0	100,0	
Mean	1,966	Std dev	1,052		
Valid cases	29	Missing cases	140		

FTDFT Factores de Trabalho - Disponibilidade Força Trabalho

Value Label	Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent
Nenhuma Importância	1	3	1,8	1,8	1,8
Pouca Importância	2	23	13,6	13,7	15,5
Alguma Importância	3	67	39,6	39,9	55,4
Muita Importância	4	75	44,4	44,6	100,0
Não Sabe/Não Responde	98	1	,6	Missing	
	Total	169	100,0	100,0	
Mean	3,274	Std dev	,764		
Valid cases	168	Missing cases	1		

FTQFTE Qualidade Força Trabalho

Value Label	Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent
Nenhuma Importância	1	6	3,6	3,6	3,6
Pouca Importância	2	29	17,2	17,5	21,1
Alguma Importância	3	69	40,8	41,6	62,7
Muita Importância	4	62	36,7	37,3	100,0
Não Sabe/Não Responde	98	3	1,8	Missing	
	Total	169	100,0	100,0	
Mean	3,127	Std dev	,825		
Valid cases	166	Missing cases	3		

FTDFTCI Qualificação Específica para a Indústria

Value Label	Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent
Nenhuma Importância	1	17	10,1	10,4	10,4
Pouca Importância	2	37	21,9	22,7	33,1
Alguma Importância	3	62	36,7	38,0	71,2
Muita Importância	4	47	27,8	28,8	100,0
Não Sabe/Não Responde	98	6	3,6	Missing	
	Total	169	100,0	100,0	
Mean	2,853	Std dev	,957		
Valid cases	163	Missing cases	6		

FTRLVG Impacto das Relações Laborais na Gestão

Value Label	Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent
Nenhuma Importância	1	13	7,7	7,9	7,9
Pouca Importância	2	43	25,4	26,2	34,1
Alguma Importância	3	82	48,5	50,0	84,1
Muita Importância	4	26	15,4	15,9	100,0
Não Sabe/Não Responde	98	5	3,0	Missing	
	Total	169	100,0	100,0	
Mean	2,738	Std dev	,820		
Valid cases	164	Missing cases	5		

FTALG Atitude Laboral Generalizada

Value Label	Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent
Nenhuma Importância	1	15	8,9	9,1	9,1
Pouca Importância	2	44	26,0	26,7	35,8
Alguma Importância	3	79	46,7	47,9	83,6
Muita Importância	4	27	16,0	16,4	100,0
Não Sabe/Não Responde	98	4	2,4	Missing	
	Total	169	100,0	100,0	
Mean	2,715	Std dev	,847		
Valid cases	165	Missing cases	4		

FTNEL Níveis Educacionais Localizados

Value Label	Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent
Nenhuma Importância	1	22	13,0	13,5	13,5
Pouca Importância	2	56	33,1	34,4	47,9
Alguma Importância	3	66	39,1	40,5	88,3
Muita Importância	4	19	11,2	11,7	100,0
Não Sabe/Não Responde	98	6	3,6	Missing	
	Total	169	100,0	100,0	
Mean	2,503	Std dev	,870		
Valid cases	163	Missing cases	6		

FTCL Capacidades Linguísticas

Value Label	Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent
Nenhuma Importância	1	58	34,3	35,4	35,4
Pouca Importância	2	68	40,2	41,5	76,8
Alguma Importância	3	31	18,3	18,9	95,7
Muita Importância	4	7	4,1	4,3	100,0
Não Sabe/Não Responde	98	5	3,0	Missing	
Total		169	100,0	100,0	
Mean	1,921	Std dev	,843		
Valid cases	164	Missing cases	5		

FTO Outros Factores Trabalho

Value Label	Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent
Nenhuma Importância	1	12	7,1	46,2	46,2
Pouca Importância	2	11	6,5	42,3	88,5
Alguma Importância	3	2	1,2	7,7	96,2
Muita Importância	4	1	,6	3,8	100,0
Não Sabe/Não Responde	98	143	84,6	Missing	
Total		169	100,0	100,0	
Mean	1,692	Std dev	,788		
Valid cases	26	Missing cases	143		

FCCT Factores Custo - Custo Terrenos

Value Label	Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent
Nenhuma Importância	1	11	6,5	6,7	6,7
Pouca Importância	2	26	15,4	15,9	22,6
Alguma Importância	3	68	40,2	41,5	64,0
Muita Importância	4	59	34,9	36,0	100,0
Não Sabe/Não Responde	98	5	3,0	Missing	
Total		169	100,0	100,0	
Mean	3,067	Std dev	,887		
Valid cases	164	Missing cases	5		

FCOCI Outros Custos de Investimento

Value Label	Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent
Nenhuma Importância	1	8	4,7	4,9	4,9
Pouca Importância	2	29	17,2	17,8	22,7
Alguma Importância	3	79	46,7	48,5	71,2
Muita Importância	4	47	27,8	28,8	100,0
Não Sabe/Não Responde	98	6	3,6	Missing	
Total		169	100,0	100,0	
Mean	3,012	Std dev	,816		
Valid cases	163	Missing cases	6		

FCOSP Custos Salariais Praticados

Value Label	Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent
Nenhuma Importância	1	7	4,1	4,3	4,3
Pouca Importância	2	30	17,8	18,3	22,6
Alguns Importância	3	92	54,4	56,1	78,7
Muita Importância	4	35	20,7	21,3	100,0
Não Sabe/Não Responde	98	5	3,0	Missing	
Total		169	100,0	100,0	
Mean	2,945	Std dev	,753		
Valid cases	164	Missing cases	5		

FCCE Custos de Energia

Value Label	Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent
Nenhuma Importância	1	26	15,4	15,9	15,9
Pouca Importância	2	61	36,1	37,2	53,0
Alguns Importância	3	52	30,8	31,7	84,8
Muita Importância	4	25	14,8	15,2	100,0
Não Sabe/Não Responde	98	5	3,0	Missing	
Total		169	100,0	100,0	
Mean	2,463	Std dev	,936		
Valid cases	164	Missing cases	5		

FCCT1 Custos de Comunicação

Value Label	Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent
Nenhuma Importância	1	34	20,1	20,9	20,9
Pouca Importância	2	64	37,9	39,3	60,1
Alguns Importância	3	49	29,0	30,1	90,2
Muita Importância	4	16	9,5	9,8	100,0
Não Sabe/Não Responde	98	6	3,6	Missing	
Total		169	100,0	100,0	
Mean	2,288	Std dev	,908		
Valid cases	163	Missing cases	6		

FCCT2 Custos de Transportes

Value Label	Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent
Nenhuma Importância	1	25	14,8	15,2	15,2
Pouca Importância	2	44	26,0	26,7	41,8
Alguns Importância	3	56	33,1	33,9	75,8
Muita Importância	4	40	23,7	24,2	100,0
Não Sabe/Não Responde	98	4	2,4	Missing	
Total		169	100,0	100,0	
Mean	2,673	Std dev	1,007		
Valid cases	165	Missing cases	4		

FCMPOP Custo das Matérias-Primas e Outros

Value Label	Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent
Nenhuma Importância	1	28	16,6	17,1	17,1
Pouca Importância	2	31	18,3	18,9	36,0
Alguma Importância	3	49	29,0	29,9	65,9
Muita Importância	4	56	33,1	34,1	100,0
Não Sabe/Não Responde	98	5	3,0	Missing	
	Total	169	100,0	100,0	
Mean	2,811	Std dev	1,089		
Valid cases	164	Missing cases	5		

FCO Outros Factores Custo

Value Label	Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent
Nenhuma Importância	1	13	7,7	48,1	48,1
Pouca Importância	2	10	5,9	37,0	85,2
Alguma Importância	3	3	1,8	11,1	96,3
Muita Importância	4	1	,6	3,7	100,0
Não Sabe/Não Responde	98	142	84,0	Missing	
	Total	169	100,0	100,0	
Mean	1,704	Std dev	,823		
Valid cases	27	Missing cases	142		

IQT Infraestruturas - Qualidade das Telecomunicações

Value Label	Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent
Nenhuma Importância	1	20	11,8	12,3	12,3
Pouca Importância	2	47	27,8	28,8	41,1
Alguma Importância	3	52	30,8	31,9	73,0
Muita Importância	4	44	26,0	27,0	100,0
Não Sabe/Não Responde	98	6	3,6	Missing	
	Total	169	100,0	100,0	
Mean	2,736	Std dev	,993		
Valid cases	163	Missing cases	6		

IPP Proximidade de Portos

Value Label	Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent
Nenhuma Importância	1	49	29,0	30,2	30,2
Pouca Importância	2	55	32,5	34,0	64,2
Alguma Importância	3	43	25,4	26,5	90,7
Muita Importância	4	15	8,9	9,3	100,0
Não Sabe/Não Responde	98	6	3,6	Missing	
Não se Aplica	99	1	,6	Missing	
	Total	169	100,0	100,0	
Mean	2,148	Std dev	,960		
Valid cases	162	Missing cases	7		

IPSA Proximidade de Serviços Aéreos

Value Label	Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent
Nenhuma Importância	1	65	38,5	39,9	39,9
Pouca Importância	2	67	39,6	41,1	81,0
Alguma Importância	3	25	14,8	15,3	96,3
Muita Importância	4	6	3,6	3,7	100,0
Não Sabe/Não Responde	98	6	3,6	Missing	
	Total	169	100,0	100,0	
Mean	1,828	Std dev	,821		
Valid cases	163	Missing cases	6		

IQSR Qualidade Serviços Rodoviários

Value Label	Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent
Nenhuma Importância	1	20	11,8	12,2	12,2
Pouca Importância	2	28	16,6	17,1	29,3
Alguma Importância	3	63	37,3	38,4	67,7
Muita Importância	4	53	31,4	32,3	100,0
Não Sabe/Não Responde	98	5	3,0	Missing	
	Total	169	100,0	100,0	
Mean	2,909	Std dev	,990		
Valid cases	164	Missing cases	5		

IQSF Qualidade Serviços Ferroviários

Value Label	Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent
Nenhuma Importância	1	48	28,4	29,4	29,4
Pouca Importância	2	69	40,8	42,3	71,8
Alguma Importância	3	32	18,9	19,6	91,4
Muita Importância	4	14	8,3	8,6	100,0
Não Sabe/Não Responde	98	6	3,6	Missing	
	Total	169	100,0	100,0	
Mean	2,074	Std dev	,913		
Valid cases	163	Missing cases	6		

IQSS Qualidade Serviços Saúde

Value Label	Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent
Nenhuma Importância	1	34	20,1	21,0	21,0
Pouca Importância	2	71	42,0	43,8	64,8
Alguma Importância	3	41	24,3	25,3	90,1
Muita Importância	4	16	9,5	9,9	100,0
Não Sabe/Não Responde	98	7	4,1	Missing	
	Total	169	100,0	100,0	
Mean	2,241	Std dev	,897		
Valid cases	162	Missing cases	7		

IO Outras Infraestruturas

Value Label	Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent
Nenhuma Importância	1	14	8,3	48,3	48,3
Pouca Importância	2	11	6,5	37,9	86,2
Alguma Importância	3	4	2,4	13,8	100,0
Não Sabe/Não Responde	98	140	82,8	Missing	
	Total	169	100,0	100,0	
Mean	1,655	Std dev	,721		
Valid cases	29	Missing cases	140		

QVQVE Qualidade de Vida/Factores Pessoais - Qualidade de Vida Existente

Value Label	Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent
Nenhuma Importância	1	6	3,6	3,6	3,6
Pouca Importância	2	34	20,1	20,4	24,0
Alguma Importância	3	77	45,6	46,1	70,1
Muita Importância	4	50	29,6	29,9	100,0
Não Sabe/Não Responde	98	2	1,2	Missing	
	Total	169	100,0	100,0	
Mean	3,024	Std dev	,806		
Valid cases	167	Missing cases	2		

QVOCL Oportunidades Culturais/Lazer

Value Label	Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent
Nenhuma Importância	1	30	17,8	18,2	18,2
Pouca Importância	2	66	39,1	40,0	58,2
Alguma Importância	3	53	31,4	32,1	90,3
Muita Importância	4	16	9,5	9,7	100,0
Não Sabe/Não Responde	98	4	2,4	Missing	
	Total	169	100,0	100,0	
Mean	2,333	Std dev	,886		
Valid cases	165	Missing cases	4		

QVOEQ Oportunidades Educacionais de Qualidade

Value Label	Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent
Nenhuma Importância	1	25	14,8	15,2	15,2
Pouca Importância	2	51	30,2	31,1	46,3
Alguma Importância	3	65	38,5	39,6	86,0
Muita Importância	4	23	13,6	14,0	100,0
Não Sabe/Não Responde	98	5	3,0	Missing	
	Total	169	100,0	100,0	
Mean	2,524	Std dev	,916		
Valid cases	164	Missing cases	5		

QVIC Índice de Criminalidade

Value Label	Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent
Nenhuma Importância	1	43	25,4	26,1	26,1
Pouca Importância	2	53	31,4	32,1	58,2
Alguma Importância	3	43	25,4	26,1	84,2
Muita Importância	4	26	15,4	15,8	100,0
Não Sabe/Não Responde	98	4	2,4	Missing	
	Total	169	100,0	100,0	
Mean	2,315	Std dev	1,029		
Valid cases	165	Missing cases	4		

QVELCR Existência de Locais de Culto

Value Label	Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent
Nenhuma Importância	1	80	47,3	49,1	49,1
Pouca Importância	2	56	33,1	34,4	83,4
Alguma Importância	3	20	11,8	12,3	95,7
Muita Importância	4	7	4,1	4,3	100,0
Não Sabe/Não Responde	98	6	3,6	Missing	
	Total	169	100,0	100,0	
Mean	1,718	Std dev	,843		
Valid cases	163	Missing cases	6		

QVOD Oportunidades Desportivas

Value Label	Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent
Nenhuma Importância	1	60	35,5	36,6	36,6
Pouca Importância	2	65	38,5	39,6	76,2
Alguma Importância	3	32	18,9	19,5	95,7
Muita Importância	4	7	4,1	4,3	100,0
Não Sabe/Não Responde	98	5	3,0	Missing	
	Total	169	100,0	100,0	
Mean	1,915	Std dev	,854		
Valid cases	164	Missing cases	5		

QVGCEAL Grau Entendimento entre os Diferentes Agentes Locais

Value Label	Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent
Nenhuma Importância	1	24	14,2	14,7	14,7
Pouca Importância	2	47	27,8	28,8	43,6
Alguma Importância	3	62	36,7	38,0	81,6
Muita Importância	4	30	17,8	18,4	100,0
Não Sabe/Não Responde	98	6	3,6	Missing	
	Total	169	100,0	100,0	
Mean	2,601	Std dev	,953		
Valid cases	163	Missing cases	6		

QVO Outros Factores Qualidade de Vida

Value Label	Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent
Nenhuma Importância	1	12	7,1	60,0	60,0
Pouca Importância	2	7	4,1	35,0	95,0
Alguma Importância	3	1	,6	5,0	100,0
Não Sabe/Não Responde	98	149	88,2	Missing	
	Total	169	100,0	100,0	
Mean	1,450	Std dev	,605		
Valid cases	20	Missing cases	149		

	Média
Proximidade do Mercado	3.199
Mercado Local/Regional	3.074
Mercado Nacional	2.800
Clientes em Quantidade/Qualidade	3.072
Macroenvolvente do Negócio	2.744
Disponibilidade de Matérias-Primas	2.727
Disponibilidade de Fornecedores	2.770
Saudável Economia Local	3.102
Iniciativas Comerciais/Industriais	2.601
Características Sócio-Demográficas	2.693
Disponibilidade de Força de Trabalho	3.274
Qualidade da Força de Trabalho	3.127
Qualificação para a Indústria	2.853
Relações Laborais na Gestão	2.738
Atitude Laboral Generalizada	2.715
Níveis Educacionais Localizados	2.503
Custo de Terrenos	3.067
Outros Custos de Investimento	3.012
Custos Salariais	2.945
Custo de Transportes	2.673
Custo das Matérias-Primas/Outros	2.811
Qualidade de Telecomunicações	2.736
Qualidade de Serviços Rodoviários	2.909
Qualidade de Vida	3.024
Oportunidades Educacionais de Qualidade	2.524
Ambiente sócio-Organizacional	2.601

----- FACTOR ANALYSIS -----

Analysis number 1 Listwise deletion of cases with missing values

Kaiser-Meyer-Olkin Measure of Sampling Adequacy = ,73701

Bartlett Test of Sphericity = 624,86352, Significance = ,00000

Extraction 1 for analysis 1, Principal Components Analysis (PC)

Initial Statistics:

Variable	Communality *	Factor	Eigenvalue	Pct of Var	Cum Pct
FNFM	1,00000 *	1	3,97399	33,1	33,1
FNMLR	1,00000 *	2	2,28322	19,0	52,1
FNMN	1,00000 *	3	1,24081	10,3	62,5
FNSME	1,00000 *	4	1,11694	9,3	71,8
FNMEG	1,00000 *	5	,76391	6,4	78,2
FNFPQQ	1,00000 *	6	,65557	5,5	83,6
FNECE	1,00000 *	7	,53422	4,5	88,1
FNPLD	1,00000 *	8	,47974	4,0	92,1
FNMN1	1,00000 *	9	,32739	2,7	94,8
FNDMP	1,00000 *	10	,23715	2,0	96,8
FNPDF	1,00000 *	11	,21896	1,8	98,6
FNPCI	1,00000 *	12	,16811	1,4	100,0

PC extracted 4 factors.

Factor Matrix:

	Factor 1	Factor 2	Factor 3	Factor 4
FNFM	,63168	-,54751		
FNMLR	,56889	-,67973		
FNMN	,66742			
FNSME		,57367	,58011	
FNMEG		,65803		
FNFPQQ	,71282			
FNECE	,61150			
FNPLD				,64327
FNMN1	,61526			
FNDMP	,62619			
FNPDF	,65045			
FNPCI	,52141			

Final Statistics:

Variable	Communality *	Factor	Eigenvalue	Pct of Var	Cum Pct
FNFM	,80427 *	1	3,97399	33,1	33,1
FNMLR	,82470 *	2	2,28322	19,0	52,1
FNMN	,63167 *	3	1,24081	10,3	62,5
FNSME	,85795 *	4	1,11694	9,3	71,8
FNMEG	,82165 *				
FNFPQQ	,74988 *				
FNECE	,50461 *				
FNPLD	,69360 *				
FNMN1	,58462 *				
FNDMP	,85836 *				
FNPDF	,81418 *				
FNPCI	,46948 *				

VARIMAX rotation 1 for extraction 1 in analysis 1 - Kaiser Normalization.

VARIMAX converged in 5 iterations.

Rotated Factor Matrix:

	Factor 1	Factor 2	Factor 3	Factor 4
FNPM	,87836			
FNMLR	,89889			
FNNM	,63166			
FNSME			,91542	
FNMEG			,88016	
FNPOQ	,81041			
FNECE				,55534
FNPLD				,83126
FNNM1				,59373
FNDMP		,89982		
FNPDF		,86835		
FNPCI				

Factor Transformation Matrix:

	Factor 1	Factor 2	Factor 3	Factor 4
Factor 1	,64993	,53410	,31571	,43892
Factor 2	-,68364	,37548	,61560	,11260
Factor 3	,32128	-,44172	,70808	-,44754
Factor 4	-,08367	-,61533	,14139	,77096

4 PC EXACT factor scores will be saved.

Following factor scores will be added to the working file:

Name	Label
FAC1_1	REGR factor score 1 for analysis 1
FAC2_1	REGR factor score 2 for analysis 1
FAC3_1	REGR factor score 3 for analysis 1
FAC4_1	REGR factor score 4 for analysis 1

----- FACTOR ANALYSIS -----

Analysis number 1 Listwise deletion of cases with missing values

Kaiser-Meyer-Olkin Measure of Sampling Adequacy = ,84301

Bartlett Test of Sphericity = 725,90970, Significance = ,00000

Extraction 1 for analysis 1, Principal Components Analysis (PC)

Initial Statistics:

Variable	Communality	* Factor	Eigenvalue	Pct of Var	Cum Pct
CLBEL	1,00000	* 1	4,86878	44,3	44,3
CLIL	1,00000	* 2	1,35933	12,4	56,6
CLNTL	1,00000	* 3	,90425	8,2	64,8
CLPLFNI	1,00000	* 4	,81228	7,4	72,2
CLRQL	1,00000	* 5	,72928	6,6	78,9
CLDCQH	1,00000	* 6	,63397	5,8	84,6
CLOPE	1,00000	* 7	,48675	4,4	89,0
CLIC	1,00000	* 8	,35132	3,2	92,2
CLFAC	1,00000	* 9	,33900	3,1	95,3
CLRME	1,00000	* 10	,28157	2,6	97,9
CLCSD	1,00000	* 11	,23347	2,1	100,0

PC extracted 2 factors.

Factor Matrix:

	Factor 1	Factor 2
CLBEL		
CLIL	,69700	
CLNTL	,74359	
CLPLFNI	,74807	
CLRQL	,71889	
CLDCQH		
CLOPE	,67636	
CLIC	,65969	
CLFAC	,64534	
CLRME	,77788	
CLCSD	,59297	

Final Statistics:

Variable	Communality	* Factor	Eigenvalue	Pct of Var	Cum Pct
CLBEL	,41165	* 1	4,86878	44,3	44,3
CLIL	,68108	* 2	1,35933	12,4	56,6
CLNTL	,76371				
CLPLFNI	,73833				
CLRQL	,61144				
CLDCQH	,32760				
CLOPE	,52850				
CLIC	,57608				
CLFAC	,52654				
CLRME	,60512				
CLCSD	,45806				

VARIMAX rotation 1 for extraction 1 in analysis 1 - Kaiser Normalization.

VARIMAX converged in 3 iterations.

Rotated Factor Matrix:

	Factor 1	Factor 2
CLBEL		,63684
CLIL	,80777	
CLNTL	,85318	
CLPLENI	,83105	
CLRQL	,72987	
CLDOQH		,55472
CLOPE		,66258
CLIC		,72899
CLFAC		,68774
CLRME	,55390	,54618
CLCSD		,64729



Factor Transformation Matrix:

	Factor 1	Factor 2
Factor 1	,71696	,69711
Factor 2	-,69711	,71696

2 PC EXACT factor scores will be saved.

Following factor scores will be added to the working file:

Name	Label		
FAC1_2	REGR factor score	1 for analysis	1
FAC2_2	REGR factor score	2 for analysis	1

FACTOR ANALYSIS

Analysis number 1 Listwise deletion of cases with missing values

Kaiser-Meyer-Olkin Measure of Sampling Adequacy = ,81750

Bartlett Test of Sphericity = 522,31341, Significance = ,00000

Extraction 1 for analysis 1, Principal Components Analysis (PC)

Initial Statistics:

Variable	Communality	*	Factor	Eigenvalue	Pct of Var	Cum Pct
FTDFT	1,00000	*	1	3,94383	56,3	56,3
FTQFTE	1,00000	*	2	,93779	13,4	69,7
FTDFTCI	1,00000	*	3	,66521	9,5	79,2
FTRLVG	1,00000	*	4	,51105	7,3	86,5
FTALG	1,00000	*	5	,38177	5,5	92,0
FTNEL	1,00000	*	6	,34308	4,9	96,9
FTCL	1,00000	*	7	,21727	3,1	100,0

PC extracted 3 factors.

Factor Matrix:

	Factor 1	Factor 2	Factor 3
FTDFT	,64614	,53347	
FTQFTE	,78363		
FTDFTCI	,77281		
FTRLVG	,71404		
FTALG	,76921		
FTNEL	,82576		
FTCL	,72911		

Final Statistics:

Variable	Communality	*	Factor	Eigenvalue	Pct of Var	Cum Pct
FTDFT	,81671	*	1	3,94383	56,3	56,3
FTQFTE	,80135	*	2	,93779	13,4	69,7
FTDFTCI	,69620	*	3	,66521	9,5	79,2
FTRLVG	,82516	*				
FTALG	,82479	*				
FTNEL	,78872	*				
FTCL	,79389	*				

VARIMAX rotation 1 for extraction 1 in analysis 1 - Kaiser Normalization.

VARIMAX converged in 6 iterations.

Rotated Factor Matrix:

	Factor 1	Factor 2	Factor 3
FTDFT	,87104		
FTQFTE	,77747		
FTDFTCI	,61787	,53530	
FTRLVG			,85648
FTALG			,82489
FTNEL		,74902	
FTCL		,84096	

Factor Transformation Matrix:

	Factor 1	Factor 2	Factor 3
Factor 1	,57935	,60437	,54689
Factor 2	,77912	-,21353	-,58939
Factor 3	,23943	-,76756	,59458

3 PC EXACT factor scores will be saved.

Following factor scores will be added to the working file:

Name	Label
FAC1_3	REGR factor score 1 for analysis 1
FAC2_3	REGR factor score 2 for analysis 1
FAC3_3	REGR factor score 3 for analysis 1

----- FACTOR ANALYSIS -----

Analysis number 1 Listwise deletion of cases with missing values

Kaiser-Meyer-Olkin Measure of Sampling Adequacy = ,80436

Bartlett Test of Sphericity = 425,25216, Significance = ,00000

Extraction 1 for analysis 1, Principal Components Analysis (PC)

Initial Statistics:

Variable	Communality	*	Factor	Eigenvalue	Pct of Var	Cum Pct
FCCT	1,00000	*	1	3,54709	50,7	50,7
FCOCI	1,00000	*	2	1,04518	14,9	65,6
FCOSP	1,00000	*	3	,75817	10,8	76,4
FCCE	1,00000	*	4	,58870	8,4	84,8
FCCT1	1,00000	*	5	,49365	7,1	91,9
FCCTR	1,00000	*	6	,30594	4,4	96,3
FCMPOP	1,00000	*	7	,26126	3,7	100,0

PC extracted 3 factors.

Factor Matrix:

	Factor 1	Factor 2	Factor 3
FCCT	,52165	,74691	
FCOCI	,68987		
FCOSP	,71927		
FCCE	,82045		
FCCT1	,81135		
FCCTR	,80709		
FCMPOP	,54670		,70105

Final Statistics:

Variable	Communality	*	Factor	Eigenvalue	Pct of Var	Cum Pct
FCCT	,83519	*	1	3,54709	50,7	50,7
FCOCI	,73476	*	2	1,04518	14,9	65,6
FCOSP	,55933	*	3	,75817	10,8	76,4
FCCE	,72037	*				
FCCT1	,82574	*				
FCCTR	,72282	*				
FCMPOP	,95224	*				

VARIMAX rotation 1 for extraction 1 in analysis 1 - Kaiser Normalization.

VARIMAX converged in 5 iterations.

Rotated Factor Matrix:

	Factor 1	Factor 2	Factor 3
FOCT		,89863	
FOCI		,75182	
FOCSP	,65541		
FOCE	,78938		
FOCT1	,89793		
FOCTR	,78245		
FCCMPOP			,94485

Factor Transformation Matrix:

	Factor 1	Factor 2	Factor 3
Factor 1	,81318	,47131	,34148
Factor 2	-,31961	,85195	-,41476
Factor 3	-,48640	,22814	,84342

----- FACTOR ANALYSIS -----

Analysis number 1 Listwise deletion of cases with missing values

Kaiser-Meyer-Olkin Measure of Sampling Adequacy = ,76726

Bartlett Test of Sphericity = 327,11742, Significance = ,00000

Extraction 1 for analysis 1, Principal Components Analysis (PC)

Initial Statistics:

Variable	Communality	*	Factor	Eigenvalue	Pct of Var	Cum Pct
IQT	1,00000	*	1	3,14405	52,4	52,4
IPP	1,00000	*	2	,91398	15,2	67,6
IPSA	1,00000	*	3	,74127	12,4	80,0
IQSR	1,00000	*	4	,50631	8,4	88,4
IQSF	1,00000	*	5	,41690	6,9	95,4
IQSS	1,00000	*	6	,27748	4,6	100,0

PC extracted 3 factors.

Factor Matrix:

	Factor 1	Factor 2	Factor 3
IQT	,67097		
IPP	,66931	-,52317	
IPSA	,77967		
IQSR	,70816		
IQSF	,72927		-,53946
IQSS	,77761		

Final Statistics:

Variable	Communality	*	Factor	Eigenvalue	Pct of Var	Cum Pct
IQT	,74698	*	1	3,14405	52,4	52,4
IPP	,91300	*	2	,91398	15,2	67,6
IPSA	,83764	*	3	,74127	12,4	80,0
IQSR	,72368	*				
IQSF	,82635	*				
IQSS	,75165	*				

VARIMAX rotation 1 for extraction 1 in analysis 1 - Kaiser Normalization.

VARIMAX converged in 6 iterations.

Rotated Factor Matrix:

	Factor 1	Factor 2	Factor 3
IQT	,83477		
IPP			,92231
IPSA		,52995	,73762
IQSR	,79709		
IQSF		,87314	
IQSS		,71362	

Factor Transformation Matrix:

	Factor 1	Factor 2	Factor 3
Factor 1	,58980	,61135	,52762
Factor 2	,67067	-,00689	-,74172
Factor 3	,44981	-,79133	,41408

3 PC EXACT factor scores will be saved.

Following factor scores will be added to the working file:

Name	Label
FAC1_5	REGR factor score 1 for analysis 1
FAC2_5	REGR factor score 2 for analysis 1
FAC3_5	REGR factor score 3 for analysis 1

----- FACTOR ANALYSIS -----

Analysis number 1 Listwise deletion of cases with missing values

Kaiser-Meyer-Olkin Measure of Sampling Adequacy = ,83598

Bartlett Test of Sphericity = 470,98877, Significance = ,00000

Extraction 1 for analysis 1, Principal Components Analysis (PC)

Initial Statistics:

Variable	Communality	*	Factor	Eigenvalue	Pct of Var	Cum Pct
QVQVE	1,00000	*	1	3,78558	54,1	54,1
QVOCL	1,00000	*	2	,95183	13,6	67,7
QVOEQ	1,00000	*	3	,75315	10,8	78,4
QVIC	1,00000	*	4	,53092	7,6	86,0
QVELCR	1,00000	*	5	,37938	5,4	91,4
QVOD	1,00000	*	6	,32553	4,7	96,1
QVGCEAL	1,00000	*	7	,27361	3,9	100,0

PC extracted 3 factors.

Factor Matrix:

	Factor 1	Factor 2	Factor 3
QVQVE	,74781		
QVOCL	,83837		
QVOEQ	,80970		
QVIC	,66020		,60304
QVELCR	,65258	,64928	
QVOD	,75243		
QVGCEAL	,66333		-,60608

Final Statistics:

Variable	Communality	*	Factor	Eigenvalue	Pct of Var	Cum Pct
QVQVE	,75807	*	1	3,78558	54,1	54,1
QVOCL	,71025	*	2	,95183	13,6	67,7
QVOEQ	,70861	*	3	,75315	10,8	78,4
QVIC	,82425	*				
QVELCR	,85692	*				
QVOD	,80494	*				
QVGCEAL	,82753	*				

VARIMAX rotation 1 for extraction 1 in analysis 1 - Kaiser Normalization.

VARIMAX converged in 5 iterations.

Rotated Factor Matrix:

	Factor 1	Factor 2	Factor 3
QVQVE	,66294		,56346
QVOCL	,56516		
QVOEQ	,56774		,57026
QVIC	,87414		
QVELCR		,90212	
QVOD		,80667	
QVGCEAL			,88025

Factor Transformation Matrix:

	Factor 1	Factor 2	Factor 3
Factor 1	,61161	,54254	,57583
Factor 2	-,42007	,83945	-,34475
Factor 3	,67043	,03104	-,74132

3 PC EXACT factor scores will be saved.

Following factor scores will be added to the working file:

Name	Label		
FAC1_6	REGR factor score	1 for analysis	1
FAC2_6	REGR factor score	2 for analysis	1
FAC3_6	REGR factor score	3 for analysis	1

*****HIERARCHICAL CLUSTER ANALYSIS*****

Agglomeration Schedule using Ward Method

Stage	Clusters Cluster 1	Combined Cluster 2	Coefficient	Stage Cluster Cluster	1st Appears Cluster	Next Stage
1	163	164	.000000	0	0	2
2	151	163	.000000	0	1	86
3	124	160	.000000	0	0	17
4	107	160	.000000	0	0	21
5	154	159	.000000	0	0	7
6	155	153	.000000	0	0	85
7	7	154	.000000	0	5	33
8	138	149	.000000	0	0	91
9	41	144	.000000	0	0	75
10	89	142	.000000	0	0	29
11	112	137	.000000	0	0	36
12	100	136	.000000	0	0	99
13	33	133	.000000	0	0	41
14	56	128	.000000	0	0	37
15	59	127	.000000	0	0	61
16	43	126	.000000	0	0	59
17	35	124	.000000	0	3	110
18	62	119	.000000	0	0	101
19	49	115	.000000	0	0	56
20	24	111	.000000	0	0	54
21	107	96	.000000	0	4	90
22	76	104	.000000	0	0	76
23	64	105	.000000	0	0	33
24	101	103	.000000	0	0	17
25	85	102	.000000	0	0	104
26	29	97	.000000	0	0	120
27	91	96	.000000	0	0	28
28	25	91	.000000	0	27	98
29	45	89	.000000	0	10	86
30	1	82	.000000	0	30	58
31	19	79	.000000	0	0	53
32	50	70	.000000	0	0	60
33	64	7	.000000	7	23	43
34	18	63	.000000	0	0	44
35	22	58	.000000	0	0	43
36	8	57	.000000	0	0	85
37	5	56	.000000	0	14	69
38	39	51	.000000	0	0	76
39	47	48	.000000	0	0	84
40	48	44	.000000	0	0	97
41	6	33	.000000	0	13	70
42	28	32	.000000	0	0	55
43	7	32	.000000	33	35	26
44	10	18	.000000	0	34	68
45	73	145	.252136	0	0	78
46	104	141	.504173	0	0	77
47	98	120	.756409	0	0	92
48	46	109	1.008945	0	0	131
49	93	93	1.260882	0	0	103
50	27	81	1.312818	0	0	95
51	9	74	1.764954	0	0	80
52	15	31	2.017091	0	0	106
53	19	147	2.353273	31	0	79
54	24	135	2.689455	20	0	100
55	118	143	3.023634	42	0	105
56	49	90	3.361818	19	0	105
57	21	84	3.698000	24	0	132
58	1	80	4.034182	30	0	92
59	43	68	4.370364	16	0	112
60	50	66	4.706545	32	0	94
61	55	59	5.042727	0	15	98
62	132	158	5.416464	0	0	90
63	87	157	5.790601	0	0	89
64	125	156	6.166537	0	0	120
65	150	140	6.538474	0	0	93
66	60	122	6.912411	0	0	111
67	75	121	7.286347	0	0	89
68	140	7	7.664532	44	0	102
69	5	67	8.042756	37	0	111
70	6	20	8.420940	41	0	104
71	114	8	8.823141	0	0	102
72	34	110	9.223361	0	0	121
73	37	65	9.624561	0	0	113
74	86	162	10.038191	0	0	95
75	42	61	10.537774	0	9	115
76	39	76	11.042047	38	22	97
77	3	104	11.624675	0	46	113
78	73	78	12.207303	45	0	110
79	19	131	12.810231	53	0	124
80	152	9	13.429211	51	0	242
81	146	150	14.055284	0	0	101
82	36	139	14.708620	0	0	132
83	98	130	15.361958	0	0	136
84	11	69	16.015295	0	0	137
85	8	93	16.763168	36	0	117
86	45	151	17.519577	29	0	106
87	16	117	18.294714	0	0	116
88	72	116	19.069851	0	0	107
89	97	15	19.872552	67	0	123
90	2	132	20.701740	21	63	120
91	118	138	21.572857	0	62	115
92	1	88	22.487114	58	0	124
93	14	40	23.482876	0	47	102
94	47	50	24.513293	39	65	122
95	27	86	25.594250	50	60	99
96	7	112	26.757608	43	74	126
97	38	39	27.922865	40	76	148
98	25	51	28.128721	28	63	112
99	47	100	30.348487	94	12	136
100	24	54	31.582756	54	0	129
101	9	62	32.856136	80	19	151
102	10	13	34.162792	68	71	125
103	1	77	35.487225	32	49	147
104	6	85	36.335239	70	25	125
105	28	49	38.393291	55	56	127
106	8	15	39.80543	85	52	127
107	16	73	41.472267	87	0	124
108	30	43	43.071377	0	0	134
109	53	92	44.761718	0	0	138
110	35	73	46.340607	69	78	116
111	60	5	48.037971	0	64	144
112	25	43	49.784649	98	59	128
113	3	37	51.869778	77	72	140
114	94	148	54.038664	0	0	119
115	2	42	56.189133	90	75	142
116	35	45	58.391024	110	150	86
117	108	60	60.603134	84	0	138
118	12	134	62.914989	0	0	135
119	26	94	65.254059	0	114	130
120	29	75	67.765144	26	89	144
121	34	129	70.313477	72	0	133
122	14	101	73.024330	93	0	130
123	4	72	75.830246	0	88	129
124	52	118	78.646548	0	91	131

(Continue)

(Continuação)

125	7	10	81,533966	96	102	143
126	27	123	84,483831	95	0	147
127	8	28	87,845139	106	105	145
128	25	142	91,291289	112	0	145
129	4	24	94,975410	123	100	139
130	26	125	98,794655	119	64	153
131	46	52	102,921257	48	124	143
132	21	146	107,215284	57	81	150
133	34	99	111,701065	121	0	146
134	16	17	116,685905	107	108	155
135	6	12	121,975235	104	118	152
136	36	47	127,610435	82	99	140
137	95	98	133,506149	0	83	152
138	11	53	139,639465	117	109	149
139	4	14	146,297729	129	122	156
140	3	36	153,061523	113	136	156
141	2	41	161,836197	0	0	146
142	23	19	170,440350	115	79	148
143	7	46	179,711624	125	131	155
144	5	29	189,780975	111	120	154
145	9	25	199,910922	127	128	158
146	23	34	210,297928	141	133	149
147	1	27	220,731796	103	126	151
148	2	38	233,083527	142	97	157
149	11	23	245,515717	138	146	153
150	21	35	259,328229	132	118	158
151	1	9	274,096832	147	101	161
152	6	95	288,708588	135	137	154
153	11	26	309,391705	149	130	163
154	5	6	331,238129	144	152	159
155	7	16	353,788635	143	134	160
156	3	4	382,442457	140	139	157
157	2	3	422,658112	148	156	159
158	8	21	469,544861	145	150	160
159	2	5	524,487610	157	154	161
160	7	8	584,070313	155	158	162
161	1	2	689,030334	151	159	162
162	1	7	812,951538	161	160	163
163	1	11	978,000000	162	153	0

* HIERARCHICAL CLUSTER ANALYSIS *

Cluster Membership of Cases using Ward Method

Number of Clusters

Label	Case	3				
Case 1	1	1		Case 86	83	1
Case 2	2	1		Case 87	84	2
Case 3	3	1		Case 88	85	1
Case 4	4	1		Case 89	86	1
Case 5	5	1		Case 90	87	1
Case 6	6	1		Case 91	88	1
Case 7	7	2		Case 92	89	2
Case 8	8	2		Case 93	90	2
Case 9	9	1		Case 94	91	2
Case 10	10	2		Case 95	92	3
Case 11	11	3		Case 96	93	2
Case 12	12	1		Case 97	94	3
Case 13	13	2		Case 98	95	1
Case 14	14	1		Case 99	96	2
Case 15	15	2		Case 100	97	1
Case 16	16	2		Case 101	98	1
Case 18	17	2		Case 102	99	3
Case 19	18	2		Case 103	100	1
Case 20	19	1		Case 104	101	1
Case 21	20	1		Case 105	102	1
Case 22	21	2		Case 106	103	2
Case 23	22	2		Case 107	104	1
Case 24	23	3		Case 108	105	2
Case 25	24	1		Case 109	106	1
Case 26	25	2		Case 110	107	1
Case 27	26	3		Case 111	108	3
Case 28	27	1		Case 112	109	2
Case 29	28	2		Case 113	110	3
Case 31	29	1		Case 114	111	1
Case 32	30	2		Case 115	112	2
Case 33	31	2		Case 116	113	2
Case 34	32	2		Case 117	114	2
Case 35	33	1		Case 118	115	2
Case 36	34	3		Case 119	116	1
Case 37	35	2		Case 120	117	2
Case 38	36	1		Case 121	118	2
Case 39	37	1		Case 122	119	1
Case 40	38	1		Case 123	120	1
Case 42	39	1		Case 124	121	1
Case 43	40	1		Case 125	122	1
Case 44	41	3		Case 126	123	1
Case 45	42	1		Case 127	124	2
Case 46	43	2		Case 128	125	3
Case 47	44	1		Case 130	126	2
Case 48	45	2		Case 131	127	2
Case 49	46	2		Case 132	128	1
Case 50	47	1		Case 133	129	3
Case 51	48	1		Case 134	130	1
Case 52	49	2		Case 136	131	1
Case 53	50	1		Case 137	132	1
Case 54	51	1		Case 138	133	1
Case 55	52	2		Case 139	134	1
Case 56	53	3		Case 140	135	1
Case 57	54	1		Case 141	136	1
Case 58	55	2		Case 142	137	2
Case 59	56	1		Case 143	138	2
Case 60	57	2		Case 144	139	1
Case 61	58	2		Case 145	140	2
Case 62	59	2		Case 146	141	1
Case 63	60	1		Case 147	142	2
Case 64	61	1		Case 148	143	2
Case 65	62	1		Case 149	144	1
Case 66	63	2		Case 150	145	2
Case 67	64	2		Case 151	146	2
Case 68	65	1		Case 152	147	1
Case 69	66	1		Case 153	148	3
Case 70	67	1		Case 154	149	2
Case 71	68	2		Case 155	150	2
Case 72	69	3		Case 156	151	2
Case 73	70	1		Case 157	152	1
Case 74	71	2		Case 158	153	1
Case 75	72	1		Case 159	154	2
Case 76	73	2		Case 160	155	2
Case 77	74	1		Case 161	156	3
Case 78	75	1		Case 162	157	1
Case 79	76	1		Case 163	158	1
Case 80	77	1		Case 164	159	2
Case 81	78	2		Case 165	160	1
Case 82	79	1		Case 166	161	2
Case 83	80	1		Case 167	162	1
Case 84	81	1		Case 168	163	2
Case 85	82	1		Case 169	164	2

--- O N E W A Y ---

Variable FAC1_1 REGR factor score 1 for analysis 1
By Variable CLU3_1 Ward Method

Analysis of Variance

Source	D.F.	Sum of Squares	Mean Squares	F Ratio	F Prob.
Between Groups	2	3,6124	1,8062	1,7864	,1723
Within Groups	111	112,2282	1,0111		
Total	113	115,8406			

Group	Count	Mean	Standard Deviation	Standard Error	95 Pct Conf Int for Mean
Grp 1	55	,1386	,9539	,1286	-,1193 TO ,3965
Grp 2	47	,0010	1,0167	,1483	-,2975 TO ,2995
Grp 3	12	-,4649	1,1887	,3431	-1,2202 TO ,2903
Total	114	,0183	1,0125	,0948	-,1695 TO ,2062

GROUP	MINIMUM	MAXIMUM
Grp 1	-2,2883	1,3904
Grp 2	-2,8160	1,2419
Grp 3	-2,5869	1,2198
TOTAL	-2,8160	1,3904

Levene Test for Homogeneity of Variances

Statistic	df1	df2	2-tail Sig.
,9052	2	111	,407

Multiple Range Tests: Scheffe test with significance level ,05

The difference between two means is significant if
 $MEAN(J) - MEAN(I) > - ,7110 * RANGE * \sqrt{1/N(I) + 1/N(J)}$
 with the following value(s) for RANGE: 3,51

- No two groups are significantly different at the ,050 level

--- O N E W A Y ---

Variable FAC2_1 REGR factor score 2 for analysis 1
By Variable CLU3_1 Ward Method

Analysis of Variance

Source	D.F.	Sum of Squares	Mean Squares	F Ratio	F Prob.
Between Groups	2	1,3651	,6826	,6578	,5200
Within Groups	111	115,1784	1,0376		
Total	113	116,5435			

Group	Count	Mean	Standard Deviation	Standard Error	95 Pct Conf Int for Mean
Grp 1	55	,0857	1,0661	,1437	-,2025 TO ,3739
Grp 2	47	-,0402	,9620	,1403	-,3226 TO ,2423
Grp 3	12	-,2719	1,0109	,2918	-,9142 TO ,3704
Total	114	-,0038	1,0156	,0951	-,1923 TO ,1846

GROUP	MINIMUM	MAXIMUM
Grp 1	-2,2474	1,8266
Grp 2	-1,9289	1,8863
Grp 3	-2,3667	1,1709
TOTAL	-2,3667	1,8863

Levene Test for Homogeneity of Variances

Statistic	df1	df2	2-tail Sig.
,6069	2	111	,547

Multiple Range Tests: Scheffe test with significance level ,05

The difference between two means is significant if
 $MEAN(J) - MEAN(I) \geq ,7203 * RANGE * \sqrt{1/N(I) + 1/N(J)}$
 with the following value(s) for RANGE: 3,51

- No two groups are significantly different at the ,050 level

- - - - - O N E W A Y - - - - -

Variable FAC3_1 REGR factor score 3 for analysis 1
 By Variable CLU3_1 Ward Method

Analysis of Variance

Source	D.F.	Sum of Squares	Mean Squares	F Ratio	F Prob.
Between Groups	2	8,3542	4,1771	4,3882	,0146
Within Groups	111	105,6603	,9519		
Total	113	114,0145			

Group	Count	Mean	Standard Deviation	Standard Error	95 Pct Conf Int for Mean
Grp 1	55	-,0659	1,0256	,1383	-,3432 TO ,2113
Grp 2	47	-,1624	,9039	,1318	-,4278 TO ,1029
Grp 3	12	,7591	1,0126	,2923	,1157 TO 1,4025
Total	114	-,0189	1,0045	,0941	-,2053 TO ,1675

GROUP	MINIMUM	MAXIMUM
Grp 1	-1,5250	1,6493
Grp 2	-1,3973	2,0351
Grp 3	-,8938	2,2148
TOTAL	-1,5250	2,2148

Levene Test for Homogeneity of Variances

Statistic	df1	df2	2-tail Sig.
1,8804	2	111	,157

Multiple Range Tests: Scheffe test with significance level ,05

The difference between two means is significant if
 $MEAN(J) - MEAN(I) \geq ,6899 * RANGE * \sqrt{1/N(I) + 1/N(J)}$
 with the following value(s) for RANGE: 3,51

(*) Indicates significant differences which are shown in the lower triangle

		G G G
		r r r
		p p p
		2 1 3
Mean	CLU3_1	
-,1624	Grp 2	
-,0659	Grp 1	
,7591	Grp 3	* *

----- O N E W A Y -----

Variable FAC4_1 REGR factor score 4 for analysis 1
By Variable CLU3_1 Ward Method

Analysis of Variance

Source	D.F.	Sum of Squares	Mean Squares	F Ratio	F Prob.
Between Groups	2	1,8564	,9282	,9312	,3971
Within Groups	111	110,6344	,9967		
Total	113	112,4908			

Group	Count	Mean	Standard Deviation	Standard Error	95 Pct Conf Int for Mean
Grp 1	55	,0930	1,0672	,1439	-,1955 TO ,3815
Grp 2	47	-,0265	,9003	,1313	-,2909 TO ,2378
Grp 3	12	-,3351	1,0379	,2996	-,9945 TO ,3243
Total	114	-,0013	,9977	,0934	-,1865 TO ,1838

GROUP	MINIMUM	MAXIMUM
Grp 1	-2,7869	1,8196
Grp 2	-1,7021	2,0677
Grp 3	-2,5231	1,3511
TOTAL	-2,7869	2,0677

Levene Test for Homogeneity of Variances

Statistic	df1	df2	2-tail Sig.
,7963	2	111	,454

Multiple Range Tests: Scheffe test with significance level ,05

The difference between two means is significant if
 $MEAN(J) - MEAN(I) \geq ,7059 + RANGE * \sqrt{(1/N(I) + 1/N(J))}$
 with the following value(s) for RANGE: 3,51

- No two groups are significantly different at the ,050 level

----- O N E W A Y -----

Variable FAC1_2 REGR factor score 1 for analysis 1
By Variable CLU3_1 Ward Method

Analysis of Variance

Source	D.F.	Sum of Squares	Mean Squares	F Ratio	F Prob.
Between Groups	2	6,6991	3,3496	3,3732	,0370
Within Groups	146	144,9782	,9930		
Total	148	151,6773			

Group	Count	Mean	Standard Deviation	Standard Error	95 Pct Conf Int for Mean
Grp 1	74	,0074	,9052	,1052	-,2023 TO ,2171
Grp 2	59	-,2221	,9991	,1301	-,4824 TO ,0383
Grp 3	16	,4955	1,3484	,3371	-,2230 TO 1,2140
Total	149	-,0310	1,0123	,0829	-,1949 TO ,1329

GROUP	MINIMUM	MAXIMUM
Grp 1	-1,8080	1,9825
Grp 2	-2,1846	1,6654
Grp 3	-1,6142	2,5906
TOTAL	-2,1846	2,5906

Levene Test for Homogeneity of Variances

Statistic	df1	df2	2-tail Sig.
3,9623	2	146	,021

Multiple Range Tests: Scheffe test with significance level ,05

The difference between two means is significant if
 $MEAN(J) - MEAN(I) > \pm \sqrt{RANGE * SQRT(1/N(I) + 1/N(J))}$
 with the following value(s) for RANGE: 3,50

(*) Indicates significant differences which are shown in the lower triangle

		G G G
		r r r
		P P P
		2 1 3
Mean	CLU3_1	
-,2221	Grp 2	
,0074	Grp 1	
,4955	Grp 3	*

- - - - - O N E W A Y - - - - -

Variable FAC2_2 REGR factor score .2 for analysis 1
 By Variable CLU3_1 Ward Method

Analysis of Variance

Source	D.F.	Sum of Squares	Mean Squares	F Ratio	F Prob.
Between Groups	2	9,6044	4,8022	5,0234	,0078
Within Groups	146	139,5717	,9560		
Total	148	149,1761			

Group	Count	Mean	Standard Deviation	Standard Error	95 Pct Conf Int for Mean
Grp 1	74	,1841	1,0224	,1189	-,0528 TO ,4210
Grp 2	59	-,0002	,9252	,1205	-,2413 TO ,2409
Grp 3	16	-,6686	,9525	,2381	-1,1762 TO -,1611
Total	149	,0196	1,0040	,0822	-,1430 TO ,1821

GROUP	MINIMUM	MAXIMUM
Grp 1	-2,1732	2,4474
Grp 2	-1,9629	2,2658
Grp 3	-2,1677	,7462
TOTAL	-2,1732	2,4474

Levene Test for Homogeneity of Variances

Statistic	df1	df2	2-tail Sig.
,6087	2	146	,545

Multiple Range Tests: Scheffe test with significance level ,05

The difference between two means is significant if
 $MEAN(J) - MEAN(I) \geq ,6914 * RANGE * \sqrt{1/N(I) + 1/N(J)}$
 with the following value(s) for RANGE: 3,50

(*) Indicates significant differences which are shown in the lower triangle

		G G G
		r r r
		p p p
		3 2 1
Mean	CLU3_1	
-,6686	Grp 3	
-,0002	Grp 2	
,1841	Grp 1	*

- - - - - O N E W A Y - - - - -

Variable FAC1_3 REGR factor score 1 for analysis 1
 By Variable CLU3_1 Ward Method

Analysis of Variance

Source	D.F.	Sum of Squares	Mean Squares	F Ratio	F Prob.
Between Groups	2	2,2634	1,1317	1,1311	,3254
Within Groups	149	149,0838	1,0006		
Total	151	151,3472			

Group	Count	Mean	Standard Deviation	Standard Error	95 Pct Conf Int for Mean
Grp 1	77	,0813	1,0044	,1145	-,1467 TO ,3092
Grp 2	59	,0041	1,0395	,1353	-,2667 TO ,2750
Grp 3	16	-,3320	,8060	,2015	-,7615 TO ,0975
Total	152	,0078	1,0011	,0812	-,1526 TO ,1683

GROUP	MINIMUM	MAXIMUM
Grp 1	-3,4058	1,7100
Grp 2	-2,1418	1,5063
Grp 3	-1,5056	1,1849
TOTAL	-3,4058	1,7100

Levene Test for Homogeneity of Variances

Statistic	df1	df2	2-tail Sig.
1,0769	2	149	,343

Multiple Range Tests: Scheffe test with significance level ,05

The difference between two means is significant if
 $MEAN(J) - MEAN(I) \geq ,7073 * RANGE * \sqrt{1/N(I) + 1/N(J)}$
 with the following value(s) for RANGE: 3,50

- No two groups are significantly different at the ,050 level

----- O N E W A Y -----

Variable FAC2_3 REGR factor score 2 for analysis 1
By Variable CLU3_1 Ward Method

Analysis of Variance

Source	D.F.	Sum of Squares	Mean Squares	F Ratio	F Prob.
Between Groups	2	,0955	,0478	,0466	,9545
Within Groups	149	152,6616	1,0246		
Total	151	152,7572			

Group	Count	Mean	Standard Deviation	Standard Error	95 Pct Conf Int for Mean
Grp 1	77	-,0381	,9966	,1136	-,2643 TO ,1881
Grp 2	59	-,0083	,9917	,1291	-,2667 TO ,2501
Grp 3	16	,0426	1,1588	,2897	-,5749 TO ,6601
Total	152	-,0180	1,0058	,0816	-,1792 TO ,1431

GROUP	MINIMUM	MAXIMUM
Grp 1	-2,0525	1,9219
Grp 2	-1,6224	3,3561
Grp 3	-1,7794	1,9219
TOTAL	-2,0525	3,3561

Levene Test for Homogeneity of Variances

Statistic	df1	df2	2-tail Sig.-
,7901	2	149	,456

Multiple Range Tests: Scheffe test with significance level ,05

The difference between two means is significant if
 $MEAN(J) - MEAN(I) \geq \text{RANGE} * \sqrt{1/N(I) + 1/N(J)}$
 with the following value(s) for RANGE: 3,50

- No two groups are significantly different at the ,050 level

----- O N E W A Y -----

Variable FAC3_3 REGR factor score 3 for analysis 1
By Variable CLU3_1 Ward Method

Analysis of Variance

Source	D.F.	Sum of Squares	Mean Squares	F Ratio	F Prob.
Between Groups	2	1,7634	,8817	,8466	,4309
Within Groups	149	155,1809	1,0415		
Total	151	156,9442			

Group	Count	Mean	Standard Deviation	Standard Error	95 Pct Conf Int for Mean
Grp 1	77	,1277	,9427	,1074	-,0863 TO ,3416
Grp 2	59	-,0903	1,1302	,1471	-,3848 TO ,2043
Grp 3	16	-,0781	,9506	,2376	-,5846 TO ,4285
Total	152	,0214	1,0195	,0827	-,1420 TO ,1848

GROUP	MINIMUM	MAXIMUM
Grp 1	-2,2614	2,2686
Grp 2	-2,4338	2,8533
Grp 3	-1,9293	1,4430
TOTAL	-2,4338	2,8533

Levene Test for Homogeneity of Variances

Statistic	df1	df2	2-tail Sig.
1,1135	2	149	,331

Multiple Range Tests: Scheffe test with significance level ,05

The difference between two means is significant if
 $MEAN(J) - MEAN(I) \geq ,7216 * RANGE * \sqrt{1/N(I) + 1/N(J)}$
 with the following value(s) for RANGE: 3,50

- No two groups are significantly different at the ,050 level

----- O N E W A Y -----

Variable FAC1_4 REGR factor score 1 for analysis 1
 By Variable CLU3_1 Ward Method

Analysis of Variance

Source	D.F.	Sum of Squares	Mean Squares	F Ratio	F Prob.
Between Groups	2	,1085	,0543	,0522	,9492
Within Groups	148	153,9511	1,0402		
Total	150	154,0597			

Group	Count	Mean	Standard Deviation	Standard Error	95 Pct Conf Int for Mean
Grp 1	77	-,0295	1,0796	,1230	-,2745 TO ,2156
Grp 2	58	,0199	,9008	,1183	-,2169 TO ,2567
Grp 3	16	-,0524	1,1291	,2823	-,6540 TO ,5493
Total	151	-,0129	1,0134	,0825	-,1759 TO ,1500

GROUP	MINIMUM	MAXIMUM
Grp 1	-2,0852	2,0302
Grp 2	-1,9025	1,6719
Grp 3	-2,0621	1,7126
TOTAL	-2,0852	2,0302

Levene Test for Homogeneity of Variances

Statistic	df1	df2	2-tail Sig.
1,5594	2	148	,214

----- O N E W A Y -----

Variable FAC1_4 REGR factor score 1 for analysis 1
 By Variable CLU3_1 Ward Method

Multiple Range Tests: Scheffe test with significance level ,05

The difference between two means is significant if
 $MEAN(J) - MEAN(I) \geq ,7212 * RANGE * \sqrt{1/N(I) + 1/N(J)}$
 with the following value(s) for RANGE: 3,50

- No two groups are significantly different at the ,050 level

----- ONEWAY -----

Variable FAC2_4 REGR factor score 2 for analysis 1
By Variable CLU3_1 Ward Method

Analysis of Variance

Source	D.F.	Sum of Squares	Mean Squares	F Ratio	F Prob.
Between Groups	2	7,7179	3,8589	4,2300	,0164
Within Groups	148	135,0176	,9123		
Total	150	142,7354			

Group	Count	Mean	Standard Deviation	Standard Error	95 Pct Conf Int. for Mean
Grp 1	77	,2017	,9257	,1055	-,0084 TO ,4118
Grp 2	58	-,2601	,9777	,1284	-,5172 TO -,0030
Grp 3	16	,2187	1,0135	,2534	-,3214 TO ,7587
Total	151	,0261	,9755	,0794	-,1308 TO ,1830

GROUP	MINIMUM	MAXIMUM
Grp 1	-2,5859	1,9523
Grp 2	-2,6268	1,5615
Grp 3	-1,7684	1,5227
TOTAL	-2,6268	1,9523

Levene Test for Homogeneity of Variances

Statistic	df1	df2	2-tail Sig..
,0746	2	148	,928

Multiple Range Tests: Scheffe test with significance level ,05

The difference between two means is significant if
 $MEAN(J) - MEAN(I) \geq ,6754 * RANGE * \sqrt{1/N(I) + 1/N(J)}$
 with the following value(s) for RANGE: 3,50

(*) Indicates significant differences which are shown in the lower triangle

			G G G
			r r r
			p p p
			2 1 3
Mean	CLU3_1		
-,2601	Grp 2		
,2017	Grp 1	*	
,2187	Grp 3		

----- ONEWAY -----

Variable FAC3_4 REGR factor score 3 for analysis 1
By Variable CLU3_1 Ward Method

Analysis of Variance

Source	D.F.	Sum of Squares	Mean Squares	F Ratio	F Prob.
Between Groups	2	2,2177	1,1089	1,1056	,3337
Within Groups	148	148,4393	1,0030		
Total	150	150,6571			

Group	Count	Mean	Standard Deviation	Standard Error	95 Pct Conf Int for Mean
Grp 1	77	,1083	1,0531	,1200	-,1307 TO ,3474
Grp 2	58	-,0892	,9103	,1195	-,3286 TO ,1502
Grp 3	16	-,2311	1,0621	,2655	-,7970 TO ,3349
Total	151	-,0035	1,0022	,0816	-,1646 TO ,1577

GROUP	MINIMUM	MAXIMUM
Grp 1	-2,0996	1,9418
Grp 2	-1,9461	1,6309
Grp 3	-1,9713	1,3122
TOTAL	-2,0996	1,9418

Levene Test for Homogeneity of Variances

Statistic	df1	df2	2-tail Sig.
1,6312	2	148	,199

Multiple Range Tests: Scheffe test with significance level ,05

The difference between two means is significant if
 $MEAN(J) - MEAN(I) >= ,7082 * RANGE * \sqrt{1/N(I) + 1/N(J)}$
with the following value(s) for RANGE: 3,50

- No two groups are significantly different at the ,050 level

- - - - - O N E W A Y - - - - -

Variable FAC1_5 REGR factor score . 1 for analysis 1
By Variable CLU3_1 Ward Method

Analysis of Variance

Source	D.F.	Sum of Squares	Mean Squares	F Ratio	F Prob.
Between Groups	2	,3520	,1760	,1695	,8442
Within Groups	149	154,7033	1,0383		
Total	151	155,0553			

Group	Count	Mean	Standard Deviation	Standard Error	95 Pct Conf Int for Mean
Grp 1	79	-,0141	,9871	,1111	-,2352 TO ,2070
Grp 2	57	,0201	,9951	,1318	-,2439 TO ,2842
Grp 3	16	-,1477	1,2453	,3113	-,8112 TO ,5159
Total	152	-,0153	1,0133	,0822	-,1777 TO ,1471

GROUP	MINIMUM	MAXIMUM
Grp 1	-1,8937	1,9859
Grp 2	-1,9988	2,2478
Grp 3	-1,8937	1,6852
TOTAL	-1,9988	2,2478

Levene Test for Homogeneity of Variances

Statistic	df1	df2	2-tail Sig.
1,3132	2	149	,272

Multiple Range Tests: Scheffe test with significance level ,05

The difference between two means is significant if
 $MEAN(J) - MEAN(I) >= ,7205 * RANGE * \sqrt{1/N(I) + 1/N(J)}$
 with the following value(s) for RANGE: 3,50

- No two groups are significantly different at the ,050 level

----- O N E W A Y -----

Variable FAC2_5 REGR factor score 2 for analysis 1
 By Variable CLU3_1 Ward Method

Analysis of Variance

Source	D.F.	Sum of Squares	Mean Squares	F Ratio	F Prob.
Between Groups	2	2,9254	1,4627	1,4366	,2410
Within Groups	149	151,7102	1,0182		
Total	151	154,6355			

Group	Count	Mean	Standard Deviation	Standard Error	95 Pct Conf Int for Mean
Grp 1	79	,1324	1,0779	,1213	-,1090 TO ,3739
Grp 2	57	-,0519	,9553	,1265	-,3054 TO ,2016
Grp 3	16	-,2995	,8156	,2039	-,7341 TO ,1351
Total	152	,0178	1,0120	,0821	-,1443 TO ,1800

GROUP	MINIMUM	MAXIMUM
Grp 1	-2,7782	2,7198
Grp 2	-1,9718	2,0256
Grp 3	-2,1607	1,1115
TOTAL	-2,7782	2,7198

Levene Test for Homogeneity of Variances

Statistic	df1	df2	2-tail Sig.
,6957	2	149	,500

Multiple Range Tests: Scheffe test with significance level ,05

The difference between two means is significant if
 $MEAN(J) - MEAN(I) >= ,7135 * RANGE * \sqrt{1/N(I) + 1/N(J)}$
 with the following value(s) for RANGE: 3,50

- No two groups are significantly different at the ,050 level

----- O N E W A Y -----

Variable FAC3_5 REGR factor score 3 for analysis 1
 By Variable CLU3_1 Ward Method

Analysis of Variance

Source	D.F.	Sum of Squares	Mean Squares	F Ratio	F Prob.
Between Groups	2	1,4613	,7307	,7128	,4919
Within Groups	149	152,7352	1,0251		
Total	151	154,1965			

Group	Count	Mean	Standard Deviation	Standard Error	95 Pct Conf Int for Mean
Grp 1	79	-,0052	,9668	,1088	-,2218 TO ,2113
Grp 2	57	-,0580	1,0794	,1430	-,3444 TO ,2284
Grp 3	16	,2819	,9860	,2465	-,2435 TO ,8073
Total	152	,0052	1,0105	,0820	-,1567 TO ,1672

GROUP	MINIMUM	MAXIMUM
Grp 1	-2,0353	1,9932
Grp 2	-2,0200	2,6449
Grp 3	-,9565	1,8329
TOTAL	-2,0353	2,6449

Levene Test for Homogeneity of Variances

Statistic	df1	df2	2-tail Sig.
,1298	2	149	,878

Multiple Range Tests: Scheffe test with significance level ,05

The difference between two means is significant if
 $MEAN(J) - MEAN(I) \geq ,7159 * RANGE * \sqrt{1/N(I) + 1/N(J)}$
 with the following value(s) for RANGE: 3,50

- No two groups are significantly different at the ,050 level

- - - - - O N E W A Y - - - - -

Variable FAC1_6 REGR factor score · 1 for analysis 1
 By Variable CLU3_1 Ward Method

Analysis of Variance

Source	D.F.	Sum of Squares	Mean Squares	F Ratio	F Prob.
Between Groups	2	9,2489	4,6244	4,9150	,0086
Within Groups	147	138,3107	,9409		
Total	149	147,5596			

Group	Count	Mean	Standard Deviation	Standard Error	95 Pct Conf Int for Mean
Grp 1	77	,2556	1,0753	,1225	,0115 TO ,4997
Grp 2	57	-,1686	,8451	,1119	-,3929 TO ,0556
Grp 3	16	-,4093	,8342	,2085	-,8538 TO ,0352
Total	150	,0235	,9952	,0813	-,1371 TO ,1840

GROUP	MINIMUM	MAXIMUM
Grp 1	-1,6163	2,3715
Grp 2	-1,7882	2,3614
Grp 3	-1,4437	,9783
TOTAL	-1,7882	2,3715

Levene Test for Homogeneity of Variances

Statistic	df1	df2	2-tail Sig.
4,7334	2	147	,010

Multiple Range Tests: Scheffe test with significance level ,05

The difference between two means is significant if
 $MEAN(J) - MEAN(I) >= ,6859 * RANGE * \sqrt{1/N(I) + 1/N(J)}$
 with the following value(s) for RANGE: 3,50

(*) Indicates significant differences which are shown in the lower triangle

			G G G
			r r r
			p p p
		3 2 1	
Mean	CLU3_1		
-,4093	Grp 3		
-,1686	Grp 2		
,2556	Grp 1	*	*

----- O N E W A Y -----

Variable FAC2_6 REGR factor score 2 for analysis 1
 By Variable CLU3_1 Ward Method

Analysis of Variance

Source	D.F.	Sum of Squares	Mean Squares	F Ratio	F Prob.
Between Groups	2	7,5661	3,7830	4,0333	,0197
Within Groups	147	137,8773	,9379		
Total	149	145,4433			

Group	Count	Mean	Standard Deviation	Standard Error	95 Pct Conf Int for Mean
Grp 1	77	,2049	1,0485	,1195	-,0331 TO ,4429
Grp 2	57	-,1307	,9137	,1210	-,3731 TO ,1117
Grp 3	16	-,4587	,7109	,1777	-,8374 TO -,0799
Total	150	,0066	,9880	,0807	-,1528 TO ,1660

GROUP	MINIMUM	MAXIMUM
Grp 1	-1,6798	2,9160
Grp 2	-1,5823	2,0449
Grp 3	-1,7337	,7355
TOTAL	-1,7337	2,9160

Levene Test for Homogeneity of Variances

Statistic	df1	df2	2-tail Sig.
,9061	2	147	,406

Multiple Range Tests: Scheffe test with significance level ,05

The difference between two means is significant if
 $MEAN(J) - MEAN(I) >= ,6848 * RANGE * \sqrt{1/N(I) + 1/N(J)}$
 with the following value(s) for RANGE: 3,50

(*) Indicates significant differences which are shown in the lower triangle

			G G G
			r r r
			p p p
		3 2 1	
Mean	CLU3_1		
-,4587	Grp 3		
-,1307	Grp 2		
,2049	Grp 1	*	*

----- ONEWAY -----

Variable FAC3_6 REGR factor score 3 for analysis 1
By Variable CLU3_1 Ward Method

Analysis of Variance

Source	D.F.	Sum of Squares	Mean Squares	F Ratio	F Prob.
Between Groups	2	,0972	,0486	,0487	,9525
Within Groups	147	146,6098	,9973		
Total	149	146,7069			

Group	Count	Mean	Standard Deviation	Standard Error	95 Pct Conf Int for Mean
Grp 1	77	,0327	,9872	,1125	-,1914 TO ,2568
Grp 2	57	-,0217	,9912	,1313	-,2847 TO ,2413
Grp 3	16	,0066	1,0806	,2702	-,5693 TO ,5824
Total	150	,0092	,9923	,0810	-,1508 TO ,1693

GROUP	MINIMUM	MAXIMUM
Grp 1	-2,6633	2,6139
Grp 2	-2,1302	1,8446
Grp 3	-1,7351	2,3120
TOTAL	-2,6633	2,6139

Levene Test for Homogeneity of Variances

Statistic	df1	df2	2-tail Sig..
,1097	2	147	,896

Multiple Range Tests: Scheffe test with significance level ,05

The difference between two means is significant if
 $MEAN(J) - MEAN(I) \geq ,7062 * RANGE * \sqrt{1/N(I) + 1/N(J)}$
 with the following value(s) for RANGE: 3,50

- No two groups are significantly different at the ,050 level

Anexo 11 - Cruzamentos das variáveis factores de localização com a variável tomada de decisão de localização geográfica

246

FNFM Factores Negócio/Prox. Mercado by TDLG Tomada Decisão Loc. Geogr.

Page 1 of 1

Count	TDLG	Reg./Cid	Cidade/L	Row
Row Tot	Col Tot	Ass/Loc	Localidad	Total
98	99			
1	1	1	1	1
2	2	2	2	2
3	3	3	3	3
4	4	4	4	4
5	5	5	5	5
6	6	6	6	6
7	7	7	7	7
8	8	8	8	8
9	9	9	9	9
10	10	10	10	10
11	11	11	11	11
12	12	12	12	12
13	13	13	13	13
14	14	14	14	14
15	15	15	15	15
16	16	16	16	16
17	17	17	17	17
18	18	18	18	18
19	19	19	19	19
20	20	20	20	20
21	21	21	21	21
22	22	22	22	22
23	23	23	23	23
24	24	24	24	24
25	25	25	25	25
26	26	26	26	26
27	27	27	27	27
28	28	28	28	28
29	29	29	29	29
30	30	30	30	30
31	31	31	31	31
32	32	32	32	32
33	33	33	33	33
34	34	34	34	34
35	35	35	35	35
36	36	36	36	36
37	37	37	37	37
38	38	38	38	38
39	39	39	39	39
40	40	40	40	40
41	41	41	41	41
42	42	42	42	42
43	43	43	43	43
44	44	44	44	44
45	45	45	45	45
46	46	46	46	46
47	47	47	47	47
48	48	48	48	48
49	49	49	49	49
50	50	50	50	50
51	51	51	51	51
52	52	52	52	52
53	53	53	53	53
54	54	54	54	54
55	55	55	55	55
56	56	56	56	56
57	57	57	57	57
58	58	58	58	58
59	59	59	59	59
60	60	60	60	60
61	61	61	61	61
62	62	62	62	62
63	63	63	63	63
64	64	64	64	64
65	65	65	65	65
66	66	66	66	66
67	67	67	67	67
68	68	68	68	68
69	69	69	69	69
70	70	70	70	70
71	71	71	71	71
72	72	72	72	72
73	73	73	73	73
74	74	74	74	74
75	75	75	75	75
76	76	76	76	76
77	77	77	77	77
78	78	78	78	78
79	79	79	79	79
80	80	80	80	80
81	81	81	81	81
82	82	82	82	82
83	83	83	83	83
84	84	84	84	84
85	85	85	85	85
86	86	86	86	86
87	87	87	87	87
88	88	88	88	88
89	89	89	89	89
90	90	90	90	90
91	91	91	91	91
92	92	92	92	92
93	93	93	93	93
94	94	94	94	94
95	95	95	95	95
96	96	96	96	96
97	97	97	97	97
98	98	98	98	98
99	99	99	99	99
100	100	100	100	100
101	101	101	101	101
102	102	102	102	102
103	103	103	103	103
104	104	104	104	104
105	105	105	105	105
106	106	106	106	106
107	107	107	107	107
108	108	108	108	108
109	109	109	109	109
110	110	110	110	110
111	111	111	111	111
112	112	112	112	112
113	113	113	113	113
114	114	114	114	114
115	115	115	115	115
116	116	116	116	116
117	117	117	117	117
118	118	118	118	118
119	119	119	119	119
120	120	120	120	120
121	121	121	121	121
122	122	122	122	122
123	123	123	123	123
124	124	124	124	124
125	125	125	125	125
126	126	126	126	126
127	127	127	127	127
128	128	128	128	128
129	129	129	129	129
130	130	130	130	130
131	131	131	131	131
132	132	132	132	132
133	133	133	133	133
134	134	134	134	134
135	135	135	135	135
136	136	136	136	136
137	137	137	137	137
138	138	138	138	138
139	139	139	139	139
140	140	140	140	140
141	141	141	141	141
142	142	142	142	142
143	143	143	143	143
144	144	144	144	144
145	145	145	145	145
146	146	146	146	146
147	147	147	147	147
148	148	148	148	148
149	149	149	149	149
150	150	150	150	150
151	151	151	151	151
152	152	152	152	152
153	153	153	153	153
154	154	154	154	154
155	155	155	155	155
156	156	156	156	156
157	157	157	157	157
158	158	158	158	158
159	159	159	159	159
160	160	160	160	160
161	161	161	161	161
162	162	162	162	162
163	163	163	163	163
164	164	164	164	164
165	165	165	165	165
166	166	166	166	166
167	167	167	167	167
168	168	168	168	168
169	169	169	169	169
170	170	170	170	170
171	171	171	171	171
172	172	172	172	172
173	173	173	173	173
174	174	174	174	174
175	175	175	175	175
176	176	176	176	176
177	177	177	177	177
178	178	178	178	178
179	179	179	179	179
180	180	180	180	180
181	181	181	181	181
182	182	182	182	182
183	183	183	183	183
184	184	184	184	184
185	185	185	185	185
186	186	186	186	186
187	187	187	187	187
188	188	188	188	188
189	189	189	189	189
190	190	190	190	190
191	191	191	191	191
192	192	192	192	192
193	193	193	193	193
194	194	194	194	194
195	195	195	195	195
196	196	196	196	196
197	197	197	197	197
198	198	198	198	198
199	199	199	199	199
200	200	200	200	200
201	201	201	201	201
202	202	202	202	202
203	203	203	203	203
204	204	204	204	204
205	205	205	205	205
206	206	206	206	206
207	207	207	207	207
208	208	208	208	208
209	209	209	209	209
210	210	210	210	210
211	211	211	211	211
212	212	212	212	212
213	213	213	213	213
214	214	214	214	214
215	215	215	215	215
216	216	216	216	216
217	217	217	217	217
218	218	218	218	218
219	219	219	219	219
220	220	220	220	220
221	221	221	221	221
222	222	222	222	222
223	223	223	223	223
224	224	224	224	224
225	225	225	225	225
226	226	226	226	226
227	227	227	227	227
228	228	228	228	228
229	229	229	229	229
230	230	230	230	230
231	231	231	231	231
232	232	232	232	232
233	233	233	233	233
234	234	234	234	234
235	235	235	235	235
236	236	236	236	236
237	237	237	237	237
238	238	238	238	238
239	239	239	239	239
240	240	240	240	240
241	241	241	241	241
242	242	242	242	242
243	243	243	243	243
244	244	244	244	244
245	245	245	245	245
246	246	246	246	246
247	247	247	247	247
248	248	248	248	248
249	249	249	249	249
250	250	250	250	250
251	251	251	251	251
252	252	252	252	252
253	253	253	253	253
254	254	254	254	254
255	255	255	255	255
256	256	256	256	256
257	257	257	257	257
258	258	258	258	258
259	259	259	259	259
260	260	260	260	260
261	261	261	261	261
262	262	262	262	262
263	263	263	263	263
264	264	264	264	264
265	265	265	265	265
266	266	266	266	266
267	267	267	267	267
268	268	268	268	268
269	269	269	269	269
270	270	270	270	270
271	271	271	271	271
272	272	272	272	272
273	273	273	273	273
274	274	274	274	274
275				

Anexo 11 - Cruzamentos das variáveis factores de localização com a variável tomada de decisão de localização geográfica

247

FNDMP Disponibilidade Matérias-Primas by TDLG Tomada Decisão Loc. Geogr.

Page 1 of 1									
Count		TDLG		Rep./Cid Cidade/L		adã/Loça localidade		98	Row
Row	Pct	Row	Pct	adã/Loça	localidade	adã/Loça	localidade	Total	Total
1		1		1		1		98	19.4
FNDMP									
Nenhuma Importân		18	18.0	21.7	21.7	18.0	18.0	18.0	19.4
Pouca Importân	2	21	21.0	21.7	21.7	17.0	17.0	17.0	20.0
Alguma Importân	3	30	30.0	30.0	30.0	21.0	21.0	21.0	29.1
Muita Importân	4	34	34.0	34.0	34.0	20.0	20.0	20.0	31.5
Column		97	97.0	30.0	30.0	10.0	10.0	10.0	163
Total		98.0	98.0	30.0	30.0	10.0	10.0	10.0	100.0
Chi-Square				Value		DF		Significance	
Pearson				4.11104		6		.66165	
Number of Missing Observations:				4					

FNDPF Disponibilidade Fornecedores by TDLG Tomada Decisão Loc. Geogr.

Page 1 of 1									
Count		TDLG		Rep./Cid Cidade/L		adã/Loça localidade		98	Row
Row	Pct	Row	Pct	adã/Loça	localidade	adã/Loça	localidade	Total	Total
1		1		1		1		98	12.0
FNDPF									
Nenhuma Importân		20	20.0	20.0	20.0	2.0	2.0	2.0	12.0
Pouca Importân	2	24	24.0	24.0	24.0	18.0	18.0	18.0	24.0
Alguma Importân	3	34	34.0	34.0	34.0	18.0	18.0	18.0	38.2
Muita Importân	4	34	34.0	34.0	34.0	20.0	20.0	20.0	39.5
Column		98	98.0	30.0	30.0	10.0	10.0	10.0	163
Total		98.0	98.0	30.0	30.0	10.0	10.0	10.0	100.0
Chi-Square				Value		DF		Significance	
Pearson				2.16708		6		.90371	
Number of Missing Observations:				4					

CLBEL Saudável Economia Local by TDLG Tomada Decisão Loc. Geogr.

Page 1 of 1									
Count		TDLG		Rep./Cid Cidade/L		adã/Loça localidade		98	Row
Row	Pct	Row	Pct	adã/Loça	localidade	adã/Loça	localidade	Total	Total
1		1		1		1		98	6.8
CLBEL									
Nenhuma Importân		18	18.0	21.7	21.7	18.0	18.0	18.0	6.8
Pouca Importân	2	24	24.0	24.0	24.0	18.0	18.0	18.0	16.2
Alguma Importân	3	36	36.0	36.0	36.0	18.0	18.0	18.0	37.7
Muita Importân	4	34	34.0	34.0	34.0	20.0	20.0	20.0	39.5
Column		98	98.0	30.0	30.0	10.0	10.0	10.0	163
Total		98.0	98.0	30.0	30.0	10.0	10.0	10.0	100.0
Chi-Square				Value		DF		Significance	
Pearson				10.71608		9		.29567	
Number of Missing Observations:				2					

CLIC Iniciativas Comerciais/Ind. Existentes by TDLG Tomada Decisão Loc. Geogr.

Page 1 of 1									
Count		TDLG		Rep./Cid Cidade/L		adã/Loça localidade		98	Row
Row	Pct	Row	Pct	adã/Loça	localidade	adã/Loça	localidade	Total	Total
1		1		1		1		98	16.0
CLIC									
Nenhuma Importân		18	18.0	21.7	21.7	18.0	18.0	18.0	16.0
Pouca Importân	2	24	24.0	24.0	24.0	18.0	18.0	18.0	23.8
Alguma Importân	3	40	40.0	40.0	40.0	20.0	20.0	20.0	45.4
Muita Importân	4	34	34.0	34.0	34.0	20.0	20.0	20.0	39.5
Column		98	98.0	30.0	30.0	10.0	10.0	10.0	163
Total		98.0	98.0	30.0	30.0	10.0	10.0	10.0	100.0
Chi-Square				Value		DF		Significance	
Pearson				6.86897		9		.65076	
Number of Missing Observations:				4					

CLCSD Características Socio-Demográficas by TDLG Tomada Decisão Loc. Geogr.

Page 1 of 1									
Count		TDLG		Rep./Cid Cidade/L		adã/Loça localidade		98	Row
Row	Pct	Row	Pct	adã/Loça	localidade	adã/Loça	localidade	Total	Total
1		1		1		1		98	13.8
CLCSD									
Nenhuma Importân		13	13.0	21.7	21.7	10.0	10.0	10.0	13.8
Pouca Importân	2	24	24.0	24.0	24.0	18.0	18.0	18.0	22.7
Alguma Importân	3	44	44.0	44.0	44.0	20.0	20.0	20.0	44.8
Muita Importân	4	34	34.0	34.0	34.0	20.0	20.0	20.0	39.5
Column		98	98.0	30.0	30.0	10.0	10.0	10.0	163
Total		98.0	98.0	30.0	30.0	10.0	10.0	10.0	100.0
Chi-Square				Value		DF		Significance	
Pearson				6.79251		9		.65871	
Number of Missing Observations:				4					

FTSFT Disponibilidade Força Trabalho by TSLG Tomada Decisão Loc. Geogr.

FDLG						Page 1 of 1	
	Count of Pct	Row Pct	Col Pct	Row Total	Col Total	98	99
FTDFT							
Nenhuma Importan ¹	33, 100%	66, 100%					1,8
Fewas Importanc ²	17, 100%	33, 100%					13,7
Alguma Importanc ³	38, 100%	75, 100%					67,
Muita Importancia ⁴	46, 100%	91, 100%					44,5
Column Total	57,7	30,4	11,3				168
Chi-Square		Value	DF				Significance
Pearson		6,82666	9				.87489
Number of Missing Observations:	1						

FTQFTE Qualidade Força Trabalho by TDLG Tomada Decisão Loc. Geogr.

TOLG				Page 1 of 1	
	Count Row Tot	Reg./Cis add/Local	Cidade/L Localidade	98	99
FTQTE	Row Tot	Reg./Cis add/Local	Cidade/L Localidade	98	99
Nenhuma Importar	1	66,4 37,2	33,3 37,2		3,6
Pouca Importar	2	14,0 1,0	49,0 0,0	10,0 0,0	17,0
Alguma Importar	3	62,3 9,9	28,3 0,3	15,7 0,0	41,0
Muita Importar	4	33,3 29,9	22,3 0,3	28,3 0,0	37,3
Cisuma Total		57,2	30,9	11,4	16,6
Chi-Square			Value	DF	Significance
Pearson			3,22829	9	.40754

Number of Missing Observations: 3

	COUNT	TOTAL	Reg/Cid	Cidade/Loc	Localidad	98	99	Row TOTAL
FTEDECI	Row Total	Col Total	add	Local	localidad			
Nenhuma Importaçã	1	24	75	0				10,4
Pouca Importaçã	2	40	27	6	21			22,7
Alguma Importaçã	3	43	28	20	26	100		38,6
Muita Importaçã	4	23	24	34	35			28,9
Column TOTAL	57,4	30,9	11,0					16,3
Chi-Square			Value	DF				Significance
Barnson			14.46076	9				.10685

Number of Missing Observations: 6

Impacto das		TSLG		Page 1 of 1	
Count	Row	Reg/Cid	Cidade/L	Reg/Cid	Cidade/L
Row	Col	add/Local	Localidade	Row	Col
FTRLVG				98	99
					Total
Nenhuma Importanci	1	56,2	13,3	10,0	7,9
		2,4	1,3	1,0	
		2,5	1,3	1,0	
Pouca Importanci	2	23,7	24,2	34,3	26,2
		14,0	8,5	10,0	
		14,0	8,5	10,0	
Alguma Importanci	3	17,4	10,2	11,4	50,0
		10,4	10,0	10,0	
		10,4	10,0	10,0	
Muita Importanci	4	17,9	28,3	10,0	15,9
		10,4	10,0	10,0	
		10,4	10,0	10,0	
Column Total		56,2	31,1	11,4	100,0
					164
Chi-Square			Value	DF	Significance
Numer			7.74260	8	.92753

Number of Missing Observations: 5

FTALS		Count		TALS		Row		Page 1 of 1	
Col	Row	Col	Row	Col	Row	Col	Row	Col	Row
FTALS		Col	Row	Col	Row	Col	Row	Col	Row
Nenhuma Importan	1	60,0	33,3	8,3	9,1	99	99	Row	9,1
Fouca Importan	2	18,4	27,3	2,8	26,4	99	99	Row	26,4
Alguns Importan	3	33,4	27,3	1,9	47,9	99	99	Row	47,9
Muita Importan	4	18,4	27,3	1,9	16,4	99	99	Row	16,4
Column		57,0	30,9	11,9	100,0	99	99	Row	100,0
Total		57,0	30,9	11,9	100,0	99	99	Row	100,0
Chi-Square		Value	57	Significance					
Pearson		2,80662	9						,97147
Number of Missing Observations:		4							

FTNEL Níveis Educacionais Localizados by TDGL Tomada Decisão Loc. Geogr.

Page 1 of 1									
Count	Row	Col	Reg./Cid	Cid	Cidade/L	98	99	Row	Total
Row	Col	Reg./Cid	Cid	Cidade/L	98	99	Row	Total	
FTNEL	Row	Col	Reg./Cid	Cid	Cidade/L	98	99	Row	Total
Nenhuma Importância	1	1	27,3	21,3	2,4			1	12,3
Pouca Importância	2	1	28,3	28,3	14,3			2	34,4
Alguns Importância	3	1	33,3	28,3	11,3			3	40,3
Muita Importância	4	1	47,3	42,3	2,3	100,0		4	11,3
Column	1	1	57,3	31,3	11,3			1	100,0
Chi-Square									
Pearson			12,70201						17656
Number of Missing Observations:			6						

FCCT Custo Terreno by TDGL Tomada Decisão Loc. Geogr.

Page 1 of 1									
Count	Row	Col	Reg./Cid	Cid	Cidade/L	98	99	Row	Total
Row	Col	Reg./Cid	Cid	Cidade/L	98	99	Row	Total	
FCCT	Row	Col	Reg./Cid	Cid	Cidade/L	98	99	Row	Total
Nenhuma Importância	1	1	54,3	27,3	19,3			1	6,3
Pouca Importância	2	1	37,3	17,3	18,3			2	15,3
Alguns Importância	3	1	60,3	32,3	2,3			3	41,3
Muita Importância	4	1	28,3	32,3	10,3	100,0		4	36,3
Column	1	1	56,3	31,3	11,3			1	100,0
Chi-Square									
Pearson			6,73580						66463
Number of Missing Observations:			5						

FCOCI Outros Custos de Investimento by TDGL Tomada Decisão Loc. Geogr.

Page 1 of 1									
Count	Row	Col	Reg./Cid	Cid	Cidade/L	98	99	Row	Total
Row	Col	Reg./Cid	Cid	Cidade/L	98	99	Row	Total	
FCOCI	Row	Col	Reg./Cid	Cid	Cidade/L	98	99	Row	Total
Nenhuma Importância	1	1	33,3	21,3	1,3			1	4,3
Pouca Importância	2	1	21,3	11,3	12,3			2	17,3
Alguns Importância	3	1	33,3	32,3	1,3			3	48,3
Muita Importância	4	1	31,3	32,3	10,3	100,0		4	28,3
Column	1	1	56,3	31,3	11,3			1	100,0
Chi-Square									
Pearson			9,07786						43012
Number of Missing Observations:			6						

FCOSP Custos Salariais Praticados by TDGL Tomada Decisão Loc. Geogr.

Page 1 of 1									
Count	Row	Col	Reg./Cid	Cid	Cidade/L	98	99	Row	Total
Row	Col	Reg./Cid	Cid	Cidade/L	98	99	Row	Total	
FCOSP	Row	Col	Reg./Cid	Cid	Cidade/L	98	99	Row	Total
Nenhuma Importância	1	1	57,3	42,3	1,3			1	4,3
Pouca Importância	2	1	28,3	10,3	14,3			2	18,3
Alguns Importância	3	1	38,3	28,3	1,3			3	36,3
Muita Importância	4	1	32,3	18,3	10,3	100,0		4	21,3
Column	1	1	56,3	31,3	11,3			1	100,0
Chi-Square									
Pearson			9,00524						43679
Number of Missing Observations:			5						

FCOTR Custos de Transportes by TDGL Tomada Decisão Loc. Geogr.

Page 1 of 1									
Count	Row	Col	Reg./Cid	Cid	Cidade/L	98	99	Row	Total
Row	Col	Reg./Cid	Cid	Cidade/L	98	99	Row	Total	
FCOTR	Row	Col	Reg./Cid	Cid	Cidade/L	98	99	Row	Total
Nenhuma Importância	1	1	28,3	11,3	1,3			1	15,3
Pouca Importância	2	1	28,3	11,3	1,3			2	26,3
Alguns Importância	3	1	33,3	32,3	1,3			3	33,3
Muita Importância	4	1	35,3	20,3	1,3	100,0		4	24,3
Column	1	1	57,3	30,3	11,3			1	100,0
Chi-Square									
Pearson			4,91978						84124
Number of Missing Observations:			4						

Count		Total		Row		Total	
Obs	Exp	Obs	Exp	Obs	Exp	Obs	Exp
QV0EQ							
Nenhuma Importa ¹	25.0	18.0	15.0	15.2			
Pouca Importancia ²	58.0	39.0	25.0	31.4			
Alguns Importancia ³	34.0	21.0	14.0	39.5			
Muita Importancia ⁴	12.0	9.0	100.0	14.0			
Column Total	56.0	31.0	11.8	100.0			
Chi-Square		Value	DF	Significance			
		17.16015	9.	.04468			

Anexo 11 - Cruzamentos das variáveis factores de localização com a variável tomada de decisão de localização geográfica

251

QVQCEAL Grau Entendimento Dif. Agentes Locais by TSLQ Tomada Decisão Loc. Geogr.

Page 1 of 1

QVQCEAL	Count	TSLQ			Row Total
	Row Tot Col Tot	Row/Cid add/Local	Cidade/L Local	Qualidade	
		1	2	3	
Nenhuma Importância	20,9	20,9	8,4	14,7	14,7
	10,4	10,4	5,2	5,2	
Pouca Importância	28,8	28,8	10,4	28,8	28,8
	10,4	10,4	5,2	5,2	
Alguma Importância	38,0	38,0	10,4	38,0	38,0
	10,4	10,4	5,2	5,2	
Muita Importância	10,4	10,4	10,4	10,4	10,4
	10,4	10,4	5,2	5,2	
Column Total	57,6	57,6	33,6	100,0	
Chi-Square		Value	DF	Significance	
Pearson		8,60251	9	,47474	
Number of Missing Observations:	6				

Anexo 11 - Cruzamentos das variáveis factores de localização com a variável caracterização da localização 252

FNFM Factores Negócio/Proc. Mercado by CLE Caracteriz. Localiz. Empresa

		CLE		Original Recoloca		Row	
		Count		1	2	Total	
FNFM	1	Row Tot	Col Tot	1a	2a	Row Total	
Nenhuma Importan	1	100	100	100	0	100	9,8
Pouca Importanci	2	75	75	0	75	75	9,8
Alguma Importanc	3	87	87	30	57	87	34,8
Muita Importanci	4	84	84	35	49	84	47,1
Column Total		87	87	12,5	100,0		
Chi-Square		Value		DF		Significance	
Pearson		2,56348		3		,56392	

Number of Missing Observations: 33

FNML Mercado Local/Regional by CLE Caracteriz. Localiz. Empresa

		CLE		Original Recoloca		Row	
		Count		1	2	Total	
FNML	1	Row Tot	Col Tot	1a	2a	Row Total	
Nenhuma Importan	1	80	80	80	0	80	13,5
Pouca Importanci	2	81	81	0	81	81	13,5
Alguma Importanc	3	82	82	30	52	82	29,1
Muita Importanci	4	87	87	35	52	87	47,9
Column Total		87	87	12,5	100,0		
Chi-Square		Value		DF		Significance	
Pearson		2,02525		3		,56719	

Number of Missing Observations: 6

FNOM Mercado Nacional by CLE Caracteriz. Localiz. Empresa

		CLE		Original Recoloca		Row	
		Count		1	2	Total	
FNOM	1	Row Tot	Col Tot	1a	2a	Row Total	
Nenhuma Importan	1	82	82	82	0	82	11,9
Pouca Importanci	2	82	82	0	82	82	23,8
Alguma Importanc	3	88	88	30	58	88	36,9
Muita Importanci	4	87	87	35	52	87	27,3
Column Total		87	87	12,5	100,0		
Chi-Square		Value		DF		Significance	
Pearson		1,40658		3		,70399	

Number of Missing Observations: 9

FNPO Clientes em Quantid./Qualidade by CLE Caracteriz. Localiz. Empresa

		CLE		Original Recoloca		Row	
		Count		1	2	Total	
FNPO	1	Row Tot	Col Tot	1a	2a	Row Total	
Nenhuma Importan	1	80	80	80	0	80	12,8
Pouca Importanci	2	84	84	0	84	84	11,4
Alguma Importanc	3	88	88	30	58	88	32,3
Muita Importanci	4	87	87	35	52	87	43,7
Column Total		87	87	12,5	100,0		
Chi-Square		Value		DF		Significance	
Pearson		1,14322		3		,76665	

Number of Missing Observations: 2

FNOM1 Macroenvolvente do Negócio by CLE Caracteriz. Localiz. Empresa

		CLE		Original Recoloca		Row	
		Count		1	2	Total	
FNOM1	1	Row Tot	Col Tot	1a	2a	Row Total	
Nenhuma Importan	1	80	80	80	0	80	12,8
Pouca Importanci	2	84	84	0	84	84	21,3
Alguma Importanc	3	88	88	30	58	88	44,1
Muita Importanci	4	87	87	35	52	87	22,3
Column Total		87	87	12,5	100,0		
Chi-Square		Value		DF		Significance	
Pearson		,30283		3		,94377	

Number of Missing Observations: 5

Anexo 11 - Cruzamentos das variáveis factores de localização com a variável caracterização da localização 253

FNDMP Disponibilidade Materiais-Primas by CLE Caracteriz. Localiz. Empresa

		CLE		Page 1 of 1	
Count	Row Tot	Original	Recoloca	Row	
Chi Pot	Chi Pot	la	da	da	Total
1	2	1	2	1	2
Nenhuma Importân	92,7	10,0	10,0	19,3	
Pouca Importân	78,8	10,0	10,0	20,0	
Alguma Importân	88,4	10,0	10,0	29,1	
Muita Importân	80,4	10,0	10,0	31,5	
Column Total	86,7	13,3	100,0		
Chi-Square		Value	DF	Significance	
Pearson		2,44285	3	,48571	
Number of Missing Observations: 4					

FNDPF Disponibilidade Fornecedores by CLE Caracteriz. Localiz. Empresa

		CLE		Page 1 of 1	
Count	Row Tot	Original	Recoloca	Row	
Chi Pot	Chi Pot	la	da	da	Total
1	2	1	2	1	2
Nenhuma Importân	70,0	10,0	10,0	12,1	
Pouca Importân	88,4	10,0	10,0	24,2	
Alguma Importân	82,7	10,0	10,0	38,2	
Muita Importân	81,8	10,0	10,0	25,8	
Column Total	86,7	13,3	100,0		
Chi-Square		Value	DF	Significance	
Pearson		2,60989	3	,45576	
Number of Missing Observations: 4					

CLBEL Sautavel Economica Local by CLE Caracteriz. Localiz. Empresa

		CLE		Page 1 of 1	
Count	Row Tot	Original	Recoloca	Row	
Chi Pot	Chi Pot	la	da	da	Total
1	2	1	2	1	2
Nenhuma Importân	100,0	10,0	10,0	6,8	
Pouca Importân	88,4	10,0	10,0	16,2	
Alguma Importân	88,4	10,0	10,0	37,2	
Muita Importân	88,4	10,0	10,0	39,5	
Column Total	86,7	13,3	100,0		
Chi-Square		Value	DF	Significance	
Pearson		2,65467	3	,44798	
Number of Missing Observations: 2					

CLIC Iniciativas Comerciais/Ind. Existentes by CLE Caracteriz. Localiz. Empresa

		CLE		Page 1 of 1	
Count	Row Tot	Original	Recoloca	Row	
Chi Pot	Chi Pot	la	da	da	Total
1	2	1	2	1	2
Nenhuma Importân	84,4	10,0	10,0	16,0	
Pouca Importân	78,8	10,0	10,0	23,8	
Alguma Importân	88,4	10,0	10,0	45,4	
Muita Importân	88,4	10,0	10,0	15,3	
Column Total	86,7	14,7	100,0		
Chi-Square		Value	DF	Significance	
Pearson		2,70024	3	,44019	
Number of Missing Observations: 6					

CLCSD Características Socio-Demográficas by CLE Caracteriz. Localiz. Empresa

		CLE		Page 1 of 1	
Count	Row Tot	Original	Recoloca	Row	
Chi Pot	Chi Pot	la	da	da	Total
1	2	1	2	1	2
Nenhuma Importân	80,0	10,0	10,0	13,8	
Pouca Importân	88,4	10,0	10,0	22,7	
Alguma Importân	88,4	10,0	10,0	44,8	
Muita Importân	88,4	10,0	10,0	19,0	
Column Total	86,7	14,7	100,0		
Chi-Square		Value	DF	Significance	
Pearson		,70719	3	,87151	
Number of Missing Observations: 6					

FTDFT Disponibilidade Força Trabalho by CLE Caracteriz. Localiz. Empresa

		CLE		Page 1 of 1	
FTDFT	Count	Original	Recoloca	Row Total	Col Total
	Row Tot	la	da		
	1	2	3	4	5
Nenhuma Importân	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Pouca Importân	22,2	22,2	22,2	22,2	22,2
Alguns Importân	33,3	33,3	33,3	33,3	33,3
Muita Importân	44,4	44,4	44,4	44,4	44,4
Column Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Chi-Square	Value		DF	Significance	
Pearson	6,68729		3	,08256	

Number of Missing Observations: 1

FTQFTE Qualidade Força Trabalho by CLE Caracteriz. Localiz. Empresa

		CLE		Page 1 of 1	
FTQFTE	Count	Original	Recoloca	Row Total	Col Total
	Row Tot	la	da		
	1	2	3	4	5
Nenhuma Importân	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Pouca Importân	22,2	22,2	22,2	22,2	22,2
Alguns Importân	33,3	33,3	33,3	33,3	33,3
Muita Importân	44,4	44,4	44,4	44,4	44,4
Column Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Chi-Square	Value		DF	Significance	
Pearson	2,41813		3	,49027	

Number of Missing Observations: 3

FTDFTCI Qualificação Especifica para a Industria by CLE Caracteriz. Localiz. Empresa

		CLE		Page 1 of 1	
FTDFTCI	Count	Original	Recoloca	Row Total	Col Total
	Row Tot	la	da		
	1	2	3	4	5
Nenhuma Importân	88,9	88,9	88,9	88,9	88,9
Pouca Importân	11,1	11,1	11,1	11,1	11,1
Alguns Importân	22,2	22,2	22,2	22,2	22,2
Muita Importân	33,3	33,3	33,3	33,3	33,3
Column Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Chi-Square	Value		DF	Significance	
Pearson	1,4095		3	,98651	

Number of Missing Observations: 6

FTALVG Impacto das Relações Laborais na Gestão by CLE Caracteriz. Localiz. Empresa

		CLE		Page 1 of 1	
FTALVG	Count	Original	Recoloca	Row Total	Col Total
	Row Tot	la	da		
	1	2	3	4	5
Nenhuma Importân	88,9	88,9	88,9	88,9	88,9
Pouca Importân	11,1	11,1	11,1	11,1	11,1
Alguns Importân	22,2	22,2	22,2	22,2	22,2
Muita Importân	33,3	33,3	33,3	33,3	33,3
Column Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Chi-Square	Value		DF	Significance	
Pearson	,08531		3	,99354	

Number of Missing Observations: 5

FTALG Atitude Laboral Generalizada by CLE Caracteriz. Localiz. Empresa

		CLE		Page 1 of 1	
FTALG	Count	Original	Recoloca	Row Total	Col Total
	Row Tot	la	da		
	1	2	3	4	5
Nenhuma Importân	88,9	88,9	88,9	88,9	88,9
Pouca Importân	11,1	11,1	11,1	11,1	11,1
Alguns Importân	22,2	22,2	22,2	22,2	22,2
Muita Importân	33,3	33,3	33,3	33,3	33,3
Column Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Chi-Square	Value		DF	Significance	
Pearson	,36816		3	,94674	

Number of Missing Observations: 4

Anexo 11 - Cruzamentos das variáveis factores de localização com a variável caracterização da localização 255

FTREL Níveis Educacionais Localizados by CLE Caracteriz. Localiz. Empresa

		CLE		Page 1 of 1	
Count	Original	Recoloca	Row		
Row Tot	Col Tot	da	1	2	Total
FTREL	1	2			
Nenhuma Importan	20	2	22		
	20,0	2,0	13,3		
Pouca Importancia	2	2	34,4		
	2,0	2,0			
Alguma Importancia	3	2	40,5		
	3,0	2,0			
Muita Importancia	4	2	11,7		
	4,0	2,0			
Column Total	28,8	13,8	100,0		
Chi-Square	Value	DF	Significance		
Pearson	.82842	3	.48266		

Number of Missing Observations: 6

FCCT Custo Terrenos by CLE Caracteriz. Localiz. Empresa

Count		CLE		Page 1 of 1	
Row Tot	Col Tot	Original	Recoloca	Row	
FCCT	1	2	da	1	2
	1	2		Total	
Nenhuma Importân	93,3	2	18,4	6,7	
	93,3	2	18,4		
Pouca Importân	74,4	2	7,4	15,9	
	74,4	2	7,4		
Alguma Importân	88,0	3	13,3	41,5	
	88,0	3	13,3		
Muita Importân	33,3	4	48,7	36,0	
	33,3	4	48,7		
Column Total	88,0	14,0	100,0	164	
Chi-Square	Value	DF	Significance		
Pearson	1,47596	3	,68793		

Number of Missing Observations: 5

FCOCI Outros Custos de Investimento by CLE Caracteriz. Localiz. Empresa

		CLE		Page 1 of 1	
Count	Original	Recoloca	Row		
Row Tot	Col Tot	da	1	2	
FCOCI	1	2	Total		
Nenhuma Importân	100,0	0,0	4,9		
	4,9				
Pouca Importân	23,4	0,0	17,9		
	16,8	0,0			
Alguma Importân	66	1,9	40,9		
	23,2	0,0			
Muita Importân	40,8	0,0	28,7		
	37,9	0,0			
Column Total	85,9	14,0	100,0		
Chi-Square	Value	DF	Significance		
Pearson	3,24666	3	,35514		

Number of Missing Observations: 6

FCOSP Custos Salariais Praticados by CLE Caracteriz. Localiz. Empresa

Count		CLE		Page 1 of 1	
Row Tot	Col Tot	Original	Recoloca	Row	
FCOSP	1	2	da	2	Total
Nenhuma Importân	74,3	28,9		4,3	
	35,0	17,7			
Pouca Importân	2	20,0		10,3	
	14,4	3,9			
Alguma Importân	3	13,3		56,1	
	87,7	24,3			
Muita Importân	4	3		21,3	
	26,3	1,0			
Column Total	14,0	14,0		100,0	
Chi-Square	Value	DF	Significance		
Pearson	3.05351	3	.36345		

Number of Missing Observations: 5

FCUTR Custos de Transportes by CLE Caracteriz. Localiz. Empresa

		CLE		Page 1 of 1	
Count		Original	Recoloca	Row	
Row Tot	Col Tot	da		1	2
FCCTA	1	2	Total		
Nenhuma Importân	84,0	14,0	15,2		
	15,2	14,0			
Pouca Importân	84,0	12,9	26,4		
	12,9	14,0			
Alguma Importân	84,0	10,6	33,9		
	10,6	14,0			
Muita Importân	84,0	10,6	24,0		
	10,6	14,0			
Column Total	84,0	13,9	100,0		
Chi-Square	Value	DF	Significance		
Pearson	.75384	3	.86047		

Number of Missing Observations: 4

Anexo 11 - Cruzamentos das variáveis factores de localização com a variável caracterização da localização da empresa 256

FCOMPOP Custo das Materias-Primas e Outros by CLE Caracteriz. Localiz. Empresa

Page 1 of 1

Count	Original	Recoloca	Row
Row	1	2	Total
Col	1	2	
FCOMPOP			
Nenhuma Importân	17,1	17,1	34,2
Pouca Importân	18,3	18,3	36,6
Alguma Importân	29,9	29,9	59,8
Muita Importân	34,1	34,1	68,2
Column Total	89,4	89,4	178,8
Chi-Square	Value	DF	Significance
Pearson	4,80335	3	,18679

Number of Missing Observations: 5
 IQT Qualidade das Telecomunicações by CLE Caracteriz. Localiz. Empresa

Page 1 of 1

Count	Original	Recoloca	Row
Row	1	2	Total
Col	1	2	
IQT			
Nenhuma Importân	12,3	12,3	24,6
Pouca Importân	28,8	28,8	57,6
Alguma Importân	31,9	31,9	63,8
Muita Importân	27,0	27,0	54,0
Column Total	100,0	100,0	200,0
Chi-Square	Value	DF	Significance
Pearson	1,87943	3	,59781

Number of Missing Observations: 6
 IQER Qual. Servicos Rodovias by CLE Caracteriz. Localiz. Empresa

Page 1 of 1

Count	Original	Recoloca	Row
Row	1	2	Total
Col	1	2	
IQER			
Nenhuma Importân	12,2	12,2	24,4
Pouca Importân	17,1	17,1	34,2
Alguma Importân	38,4	38,4	76,8
Muita Importân	32,3	32,3	64,6
Column Total	100,0	100,0	200,0
Chi-Square	Value	DF	Significance
Pearson	2,16812	3	,53825

Number of Missing Observations: 5
 QVQVE Qualidade de VViada Existente by CLE Caracteriz. Localiz. Empresa

Page 1 of 1

Count	Original	Recoloca	Row
Row	1	2	Total
Col	1	2	
QVQVE			
Nenhuma Importân	3,8	3,8	7,6
Pouca Importân	20,4	20,4	40,8
Alguma Importân	46,1	46,1	92,2
Muita Importân	29,9	29,9	59,8
Column Total	100,0	100,0	200,0
Chi-Square	Value	DF	Significance
Pearson	1,23219	3	,74529

Number of Missing Observations: 2
 QVOEQ Oportunidades Educacionais de Qualidade by CLE Caracteriz. Localiz. Empresa

Page 1 of 1

Count	Original	Recoloca	Row
Row	1	2	Total
Col	1	2	
QVOEQ			
Nenhuma Importân	15,2	15,2	30,4
Pouca Importân	31,4	31,4	62,8
Alguma Importân	39,8	39,8	79,6
Muita Importân	14,0	14,0	28,0
Column Total	100,0	100,0	200,0
Chi-Square	Value	DF	Significance
Pearson	2,35929	3	,50126

Number of Missing Observations: 5



Anexo 11 - Cruzamentos das variáveis factores de localização com a variável caracterização da localização da empresa 257

QVCEAL Grau Entendimento Dif. Agentes Locais by CLS Caracteris. Localiz. Empresa

	Count Row Tot Col Tot Tot Tot	CLS		Page 1 of 1	
		Original IA	Residuals da	Row Total	Col Total
QVCEAL	3				
Nenhuma Importância	1	24	8	32	14,7
Pouca Importância	2	27	8	35	28,8
Alguma Importância	3	51	14	65	38,0
Muito Importância	4	28	8	36	18,4
Column Total		110	30	140	100,0

Chi-Square	Value	DF	Significance
Pearson	3,41029	3	,33259
Number of Missing Observations:	6		

